

Consolidar per créixer: la nova generació empresarial de l'Anoia

IXè Meeting UEA Inquieta: “La recepta del lideratge”

Entrevista a la **xef Ada Parellada**

Finques Rambles: 50 anys innovant per a oferir-te les millors solucions en habitatge

Entrevista a Judith Viader, CEO de Frit Ravich



IX Fòrum

Empresarial de l'Anoia

Formació, Talent i Empresa: Estratègies de Futur

26 de novembre de 2025

Acreditacions i benvinguda assistents: 18:30 h

Lloc: Teatre municipal l'Ateneu (Igualada)

Més informació a: www.uea.cat



Formació, Talent i Empresa:
Estratègies de Futur

Amb **Genís Roca**,
expert en empresa,
cultura i societat digital



Organitza:



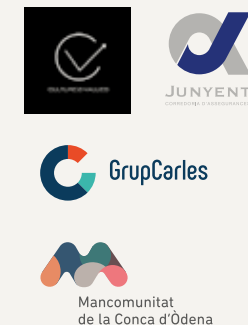
Amb el suport:



Patrocina:



Col·labora:



SUMARI **N65**



05

Editorial



9è Meeting UEA Inquieta

Pàgina 6



L'entrevista

Parlem amb Ada Parellada, xef del Semproniana

Pàgina 10

Panorama

Notícies d'interès econòmic i
empresarial

Pàgina 12

Més enllà de les baixes: què hi ha
darrere de l'absentisme laboral?

Opinió de Jordi Garcia Viña

Pàgina 18

VeriFactu: digitalitzar i guanyar
confiança amb suport, no amb
sancions

Opinió d'Oriol Amat

Pàgina 20

La Llei Antifra

u i Verifactu: un canvi inevitable que
afecta a totes les empreses

Opinió de Jordi Garsia

Pàgina 22

24

6è Dinar amb Perspectiva



Perfils

**Conversem amb Judith Viader, CEO
de Frit Ravich**

Pàgina 26

Opinió

**Per a què serveix augmentar el
capital d'una empresa?**

Carlos Jiménez Fueyo,

Notari d'Igualada

Pàgina 29

Zoom UEA

Pàgina 30

Consolidar per créixer: la nova
generació empresarial de l'Anoia

Pàgina 39

46

La trajectòria



Finques Rambles: 50 anys innovant
per a oferir-te les millors solucions en
habitatge

Entrevista a CESCE i Teknorisk:

Experiència i solvència en la gestió del
risc comercial

Pàgina 54

Fundació UEA

Pàgina 56

Notes de premsa d'empreses

Pàgina 56



N65 - NOVEMBRE 2025. EDITA: Unió Empresarial de l'Anoia - Ctra. Manresa, 131 - 08700 Igualada, Barcelona - Tel. 93 805 22 92 - Fax 93 804 60 55 - www.uea.cat - uea@uea.cat **DIRECCIÓ I REDACCIÓ:** Bet Altarriba **COL·LABORACIÓ:** Equip de Gestió UEA **DIRECCIÓ D'ART:** Concepte Gràfic - disseny@conceptegrafic.com **MAQUETACIÓ:** Concepte Gràfic - Santa Maria 2, 2n pis - 08700 Igualada, Barcelona - Tel./Fax 93 804 04 41 - www.conceptegrafic.com **FOTO PORTADA:** Unió Empresarial de l'Anoia **IMPRESSIÓ:** Unigrafic - Av. Madrid, 28 - Pol. Ind. Les Gavarres - 08711 Odena, Barcelona - Tel. 93 805 10 61 - Fax 93 803 91 02 **PUBLICITAT:** uea@uea.cat - Tel. 93 805 22 92 **DIPOSIT LEGAL:** D.L.B. 41 498-02. UEA no es fa responsable de les opinions expressades en els articles, excepte les realitzades pels mateixos òrgans de govern de la UEA. Queda prohibida la reproducció total o parcial per qualsevol mitjà sense l'autorització expressa de l'autor.

ROSICH

JEWELS

rosichjewels.com
Pl. Ajuntament 3, Igualada

editorial

El context econòmic actual ens desafia a tots. Les empreses viuen un moment de transformació constant, amb canvis normatius com el registre horari, el VeriFactu o les noves regulacions fiscals i laborals que obliguen a adaptar-se ràpidament i a innovar en la gestió. A tot això s'hi suma un panorama global complex, amb incertesa econòmica, pressions de costos i una transició verda i digital que ja no és opcional, sinó imprescindible.

Però, malgrat els reptes, l'empresariat de l'Anoia continua demostrant el seu caràcter: resistent, creatiu i compromès amb el territori. La nostra comarca és, i ha de continuar essent, un motor industrial i productiu de Catalunya, capaç de generar riquesa, talent i oportunitats. Des de la Unió Empresarial de l'Anoia, seguim treballant colze a colze amb empreses, institucions i agents socials per

defensar els interessos del teixit productiu i facilitar que cap empresa se senti sola davant els nous reptes.

Vull fer un esment especial a UEA Joves, que aquest any ha consolidat el seu paper com a espai d'energia i idees noves. Els joves empresaris i emprenedors que en formen part representen el futur de la comarca: gent amb visió, amb ganes d'aprendre i d'afrontar el món empresarial amb valors i mirada de llarg termini. Ells són la millor prova que el relleu generacional és una realitat viva i esperançadora.

També mereix una menció destacada UEA Inquieta, que continua essent un referent per al lideratge femení i el talent de les dones empresàries, directives i professionals de la comarca. Les seves trobades, com el recent Meeting UEA Inquieta, posen en valor la força, la visió i la capacitat de les dones per transformar les empreses i la societat. El seu impuls i compromís fan créixer una UEA més diversa, més justa i més representativa.

També vull agrair sincerament als socis de la UEA —més de 700 empreses que doneu força i sentit a aquesta entitat—, així com als col·laboradors i anunciants que heu possible aquesta revista. La vostra confiança, suport i implicació són el motor que ens permet continuar treballant per a vosaltres i per al conjunt del territori.

La UEA és, més que mai, una veu col·lectiva. Som representació, som suport, som punt de trobada. I ho fem des d'una convicció clara: només units podem transformar els reptes en oportunitats i construir una Anoia més forta, més moderna i més competitiva.

Gràcies per continuar caminant amb nosaltres. El futur es construeix des del territori —i des de la UEA, hi serem, com sempre, al vostre costat.



Joan Mateu
*President de la Unió
Empresarial de l'Anoia*

Més d'un centenar d'assistents al IXè Meeting UEA Inquieta amb Ada Parellada

El passat dijous dia 23 d'octubre, Can Macià va acollir el IXè Meeting UEA Inquieta, l'esdeveniment que dona visibilitat i ofereix xarxa a la dona empresària, autònoma, directiva i professional de la comarca de l'Anoia. Un esdeveniment que s'ha convertit en tota una referència a la Catalunya Central, i organitzat per la comissió de dones directives, empresàries i professionals de la Unió Empresarial de l'Anoia, UEA Inquieta.

L'acte va reunir a més d'un centenar de persones provinents del món empresarial, econòmic, polític i professional de l'Anoia i d'altres comarques catalanes per descobrir la recepta del lideratge de la mà de la xef del Restaurant Semproniana, Ada Parellada. Ada Parellada prové d'una llarga tradició gastronòmica familiar: filla de la Fonda Europa, un establiment emblemàtic amb més de 250 anys d'història. Al 1993 va iniciar la seva pròpia aventura culinària obrint Semproniana, un restaurant creatiu i acollidor situat al cor de l'Eixample de Barcelona, on continua avui al capdavant.



A través d'una conversa amb la periodista igualadina, Maria Almenar, Ada Parellada va captivar al públic amb la seva manera genuïna d'entendre la cuina i la vida, compartint reflexions plenes d'humor, autenticitat i compromís. La xef va explicar com, a través dels anys, havia descobert la seva pròpia "recepta del lideratge": una combinació d'honestetat, passió, coherència i capacitat d'escolta, ingredients essencials per cuinar projectes sòlids i equips humans.

Segons la xef, liderar no significa imposar, sinó nodrir, inspirar i facilitar l'espai perquè altres creixin. El seu missatge va connectar especialment amb les assistents, moltes d'elles professionals i empresàries interessades en models de lideratge més participatius i transformadors.



L'acte va estar encapçalat pel president de la UEA, Joan Mateu, qui va posar en valor el lideratge femení de la comarca de l'Anoia; i va reunir també a autoritats polítiques comarcals i de país, com la secretària de Feminismes de la Generalitat de Catalunya, Yolanda Ferrer; la presidenta del Consell Comarcal de l'Anoia, Noemí Trucharte; la regidora de Governació, Habitatge LGTIBQ+, Universitats i Joventut de l'Ajuntament d'Igualada, Carlota Carner; l'alcalde d'Òdena, Jaume Xaus; regidors i regidores d'ajuntaments de la comarca de l'Anoia; i companyes d'altres associacions empresarials territorials com la comissió ACEB Suma de l'ACEB Berguedà.



Organitza:



Amb el suport:



Amb el patrocini





Amb la col·laboració:



Més d'un centenar d'assistents
al IXè Meeting UEA Inquieta
amb Ada Parellada



Ada Parellada: “El lideratge no és dirigir, és entendre les persones i adaptar-se cada dia”

Parlar d'Ada Parellada és parlar de tradició, creativitat i compromís. Nascuda a Granollers el 1967, és filla de la històrica Fonda Europa, un establiment amb més de 250 anys d'història, on va aprendre que la cuina és molt més que menjar: és cultura, emoció i manera de viure.

L'any 1993 va iniciar la seva pròpia aventura obrint el restaurant Semproniana, al cor de l'Eixample de Barcelona, un espai on la seva manera d'entendre la gastronomia —honesta, propera i plena d'imaginació— s'ha convertit en referència. Des d'aleshores, ha impulsat diversos projectes de restauració, ha escrit una vintena de llibres de receptes i una novel·la, i continua divulgant amb passió la importància de conciliar cuina i vida; col·laborant en diversos mitjans de comunicació, parlant del malbarament alimentari i posant en valor la cuina tradicional. Guardonada amb la Creu de Sant Jordi el 2016, Ada Parellada és una cuinera que va molt més enllà dels fogons: una dona que defensa una alimentació conscient, sostenible i compartida.

Vens d'una família amb una llarga tradició gastronòmica, la Fonda Europa, i has sabut construir el teu propi camí amb Semproniana. De quina manera aquesta herència familiar ha influït la teva manera d'entendre la cuina i t'ha ajudat a definir una manera de fer pròpia, fidel als teus valors i a la teva identitat?

L'herència familiar ha estat clau. Haver nascut a la Fonda Europa, amb més de 250 anys d'història i sempre gestionada per la mateixa família, ha estat com créixer a la universitat de l'hostaleria. A més, com que vivíem a sobre de la fonda, sempre estàvem envoltats “entre gent”, tal com deia el meu avi: i tot girava al voltant del servei, de la cuina i de la gastronomia. Aquesta experiència em va donar força per obrir Semproniana sabent de primera mà els sacrificis i les ombres d'aquest ofici. Tota passió s'aprima amb el temps, i cal saber mantenir el projecte viu quan s'acaba la flama inicial. Vaig tenir sort de saber modelar aquest entusiasme inicial, abans que aquest i la passió es fonguessin. Perquè sempre passa amb qualsevol projecte: que comences amb molta força, amb molta passió, i després, no saps entomar l'agror de qualsevol ofici. Aquest coneixement adquirit em va permetre que no em vinguessin de nou tots els entrebancs. I això és bàsic a l'hora de voler fer un camí més llarg.

En un món on tothom busca diferenciar-se, tu defenses la senzillesa i la proximitat. Com ho trasllades al lideratge del teu equip?

Avui, fer cuina tradicional és gairebé exòtic (riu). Treballar des de la quotidianitat i la proximitat és una manera d'innovar. Al restaurant som una família: ens coneixem molt, també les nostres febleses, i això ens permet treballar amb empatia i suplir-nos mútuament. Liderar és entendre les persones, no jutjar-les. Tinc la sort -o la realitat- de tenir un establiment amb un equip molt proper, que li diem família. Tota la gent de l'equip ens coneixem més bé els defectes que les virtuts (ho dic mig en broma, però també, seriosament). I això fa que estiguis preparat i que no et sorprengui gaire bé res i que sàpigues quines són les debilitats de cadascú, però també, les pròpies. Això et permet gestionar-ho amb molta més mà esquerra, però també, amb destresa. És molt important saber suplir les mancances de cadascú perquè tots tenim moltes febleses i és important saber-les identificar.

Defenses l'educació des de la cuina. Quin paper hi juga el teu compromís amb l'alimentació i amb les persones?

El compromís amb l'alimentació és importantíssim. Des del sector de l'alimentació tenim una gran responsabilitat en aquest sentit i potser, no estem del tot assabentats que és sobretot amb el patrimoni culinari. Els restaurants som guardians del patrimoni culinari perquè a les cases s'està deixant de cuinar. Custodiem sabors, gustos, que ja no es cuinen a casa. Tenim responsabilitat, però també, l'oportunitat de mantenir-lo i transmetre'l.

També tenim una gran responsabilitat social: molts treballadors del sector no estan formats ni tenen altres opcions laborals. Aquestes persones, si no treballen a l'hostaleria, tenen risc d'exclusió laboral. I hem de tenir en compte que hem de ser restaurants sostenibles, econòmicament. Hem de ser competitius en el sentit de la rendibilitat, però sobretot, sostenibles econòmicament perquè o cobren aquest sou o difícilment podran tirar endavant. I moltes d'aquestes persones, la majoria tenen família. I amb això sóc molt insistint.

I per últim, hem de ser conscients que el sistema alimentari és la principal causa del canvi climàtic. Nosaltres comprem, transformem i venem aquests aliments. Per tant, la nostra petjada mediambiental és important perquè ho fem en volum d'aliments i per tant, aquests aliments que comprem podem tenir un impacte negatiu o positiu, mediambientalment parlant. Sempre hem de vetllar perquè el producte generi un impacte positiu, i ho aconseguirem si aquest és de proximitat. Si això es compleix, els nostres restaurants seran sostenibles mediambientalment parlant.

Durant la teva trajectòria empresarial com has mantingut la coherència sense perdre l'essència durant els diversos reptes que t'hi has trobat? Com ho has gestionat?

Les crisis m'han ensenyat més que qualsevol formació. Et fan humil, t'obliguen a adaptar-te i a valorar els petits èxits. Són un aprenentatge vital: baixes els fums, et reinventes i trobes una força interior que et fa continuar.

La del totxo, a mi em va ensenyar moltíssim. Allà és quan dic que vaig anar a la universitat i vaig aprendre sobre gestió empresarial. Em va ajudar a mantenir la coherència sense perdre l'essència. Em trobava en un moment que estava en un núvol, que ho tenia tot après i que era capaç de parar qualsevol embat. Però aquella crisi em va deixar ben clar que mai ets prou professional, que mai en saps prou i que sempre estàs aprenent. Som un ofici molt feble, que sempre hem de lluitar contra altres coses que no són objectivables, sinó tot el contrari: molt subjectives, com les modes, les tendències, les preferències i altres coses que no són tant segures. Per tant, va ser un gran aprenentatge. Penso que una crisi és necessària en qualsevol trajectòria professional: és la manera més efectiva de baixar-te els fums, d'acotar el cap... I et diré una cosa: fan que et surti aquella Scarlett O'Hara que tots tenim a dins, una força que et fa tirar endavant, no saps ni com... I a mi, això, em va passar. Em vaig haver de malvendre alguns establiments que en aquell moment tenia, vaig concentrar amb Semproniana i després ja no m'hi he mogut. Tots aquests anys plens de molta intensitat i molt esgotadors, m'han fet veure que mai més baixi la guàrdia i sempre estar amb un ull obert i atenta a tot el que hi ha i a tot el que passa. S'han de valorar tots els petits èxits i analitzar tots els petits fracassos. És un gran aprenentatge.

El teu darrer llibre és Conciliar cuina i vida. Què vol dir conciliar per a tu?

Cuinar no és només plaer: és independència, cultura i sostenibilitat. Quan cuines, decideixes el que menges i com ho menges i eduques els teus fills en una alimentació conscient. Conciliar cuina i vida no és una altra cosa que un mètode que intentar encabir la cuina sense que et destaroti la resta, no substituint cap afició ni cap responsabilitat, sinó posar-la d'una manera que realment et permeti continuar amb el teu ritme de vida actual.

Conciliar amb el meu ofici o feina, ja és un altre tema. Tenir un negoci de restauració ho fa tremendament difícil. I per això, és una de les raons per les que hi ha tant abandonament de les cuines professionals per part de les dones perquè no volen renunciar a la seva vida familiar. El que passa és

que jo sóc filla d'una fonda, la meva mare sempre hi ha treballat, i jo estic habituada a veure una mare que treballa a la restauració. Evidentment, els meus fills em poden haver dit que els hagués agradat haver-me tingut més a casa, però mai m'ho han retret. Els fills prefereixen veure't feliç que no pas frustrada per haver renunciat a la teva vocació.

Com defineixes el teu estil de lideratge?

Costa molt autodefinir-te i autoadmetre les teves virtuts. Em sento més “mestressa” que líder.

Diuen que el bon líder és aquell que anima i que si cal, corre al costat dels cavalls juntament amb l'equip. I jo sí: em sento així perquè si que quan veig que l'equip està complert, està suficient per poder entomar un servei amb èxit, jo potser m'assec més a l'ordinador, faig estratègies, planifico, preparo, miro els objectius i com arribar-hi... Però si veig que l'equip està mancat o que hi ha un pic de feina, doncs peus i mans i a la massa. No em refereixo a “mestressa” com aquella que ho sap tot, com a mestra, sinó aquella que tant pot arremangar-se per canviar les bombetes, que es cuida de l'establiment, que et fa el sofregit, que parla amb els proveïdors... Aquest petit empresari que arriba a tot i que és en realitat, l'ADN del nostre país. I així és com em sento.

Un consell per a dones directives i empresàries?

És molt difícil haver de donar un consell o diversos perquè cadascú es coneix casa seva, el seu ofici... Però és fer el que et surti del cor. Els manuals serveixen de poc si no s'adapten a la realitat de cada ofici. Jo vaig aprendre que l'estratègia més útil és l'adaptació constant. Vaig penjar un lema a l'entrada del restaurant que té dues paraules: “Cada dia”. Cada dia reviso les meves pràctiques, les refaig... Si no hagués estat així, no haguéssim superat totes les crisis que t'he comentat, ni haguéssim celebrat els 32 anys del Semproniana. Seguir una única estratègia: l'adaptació. Ulls ben oberts, sempre atenta i sense baixar la guàrdia. Sé que és molt esgotador, però aquest esgotament és el que fa com la sang que corre a les venes: el que realment fa que aquest negoci sigui vital, un repte cada dia, i sigui, absolutament emocionant.

L'Anoia, territori industrial: consolidar el passat per projectar el futur

Amb 34 polígons d'activitat econòmica i un pes industrial del 32,6% del VAB, la comarca reafirma el seu lideratge com a motor econòmic del centre de Catalunya.

Segons l'estudi "Polígons d'activitat econòmica a Catalunya: reptes i escenaris reguladors", elaborat pel Departament d'Empresa i Treball amb la col·laboració del Pacte Industrial de la Regió Metropolitana de Barcelona, Catalunya compta amb un total de 1.448 polígons d'activitat econòmica (PAE). Aquests acullen 45.635 empreses i ocupen una extensió de 29.352 hectàrees de sòl industrial, segons dades del Sistema d'Informació de Polígons d'Activitat Econòmica (SIPAE). En termes generals, els polígons catalans tenen una mitjana de gairebé 36 empreses per unitat i una ocupació del 74%.

L'informe també revela que una part important dels PAE —més de la meitat— tenen una superfície inferior a les 10 hectàrees, mentre que només un 8,5% superen les 50 ha. Aquesta realitat contrasta amb les necessitats actuals del teixit empresarial, cada vegada més orientades cap a espais de dimensions més grans. Sovint, tant les naus existents com el sòl disponible no s'ajusten als requisits de les empreses que volen establir-s'hi.



34 polígons A l'Anoia

L'activitat econòmica industrial de la comarca de l'Anoia, es localitza principalment en els 34 polígons repartits en 15 dels municipis, amb 690 hectàrees i gairebé 1.050 parcel·les. Hi ha 4 grans àrees geogràfiques. La Conca d'Òdena amb 412.03 Ha a Igualada, Vilanova, Montbui i Òdena. Capellades, la Torre, Piera i Masquefa amb 160 Ha. El Bruc, Hostalets i Castellolí amb 82 Ha i l'Alta Anoia amb 35 Ha.

El president de la UEA, Joan Mateu, assenyala que "l'Anoia és, ha estat i serà, des de sempre, un territori industrial." El president també remarca que "tot i que en l'àmbit anoienc i català estem en una economia basada en el

sector serveis, no es pot obviar el pes que té la indústria. Les dades així ho corroboren. Des de la Unió Empresarial de l'Anoia sempre hem posat en valor els beneficis econòmics i socials que genera la indústria: Genera llocs de treball directes i indirectes. És generadora de riquesa, de llocs de feina, de serveis auxiliars i de valor afegit". La indústria, afegeix Mateu, "és generadora d'ocupació estable —més que altres sectors—, registra menys atur, té menys temporalitat i majors salaris que el conjunt de l'economia catalana; dona feina a més de 9.800 treballadors directes i gairebé 8.300 d'indirectes a la comarca."



El president de la UEA, Joan Mateu, afegeix que "Cal vetllar per aquesta indústria, pel seu talent, per la competitivitat de les empreses amb suport i facilitats de l'entorn i l'administració "per tal de posar més facilitats, suavitzant la pressió normativa, fiscal i burocràtica per tal de donar suport a les indústries per a la seva consolidació i creixement. La indústria és un vector de cohesió social, que equilibra les rendes i el nivell de vida dels territoris. La indústria contribueix de forma determinant i estructural a l'economia generant riquesa i el desenvolupament de serveis i empreses auxiliars". Segons Joan Mateu, més enllà de les xifres, "Està demostrat que les zones amb una forta presència industrial tenen una distribució de la renda més equitativa. A Igualada, per exemple, tenim un dels índexs de desigualtat més baixos de Catalunya, i això és en gran part gràcies a la indústria."

La indústria aporta un terç del VAB a l'Anoia

A Catalunya, el sector industrial representa un 19,02% del valor afegit brut (VAB). La indústria genera 47.158,8 milions d'euros sobre un total de 247.962,9 milions. L'Anoia és la 13a comarca on el pes de la indústria és més elevat, amb un 32,61% sobre el total del Valor afegit brut. Lidera aquest rànquing la Ribera d'Ebre (71,41%), seguida per la Segarra (60,51%), la Terra Alta (51,42%), l'Alt Camp (47,40%) i la Conca de Barberà (46,91%).

A l'Anoia, com al conjunt del país, el sector de serveis és el que té més impacte, amb 1.765,9 milions d'euros, que representen el 61,36% del total, de 2.878,1 milions d'euros. Per darrere trobem el sector industrial, amb 938,6 milions (32,61%). La construcció, amb 148,7 milions, representa el 5,17% sobre el total del VAB a l'Anoia, on el pes de l'agricultura és del 0,87%, amb 24,9 milions.

Capellades: el municipi de l'Anoia i de les comarques central amb un percentatge més elevat del VAB

A Catalunya hi ha vint-i-un municipis que depenen almenys un 50% del sector industrial. Lidera el rànquing la Canonja (85,56%), municipi del Tarragonès integrat dins el Complex Petroquímic de Tarragona. Capellades és el municipi de l'Anoia i de les comarques centrals amb un percentatge més elevat del sector industrial en el conjunt del Valor Afegit Brut, concretament s'eleva fins al 59,18%, gràcies essencialment al sector paperer. El segon municipi anoienc és Santa Margarida de Montbui (25,74%). A Igualada, el pes del sector industrial és del 23,50%. A Piera, la indústria representa el 20,51% sobre el total del VAB. A Masquefa, el VAB corresponent a la indústria és el 19,78%. Finalment, el percentatge del sector industrial en el total del Valor Afegit Brut a Vilanova del Camí és del 17,78%.

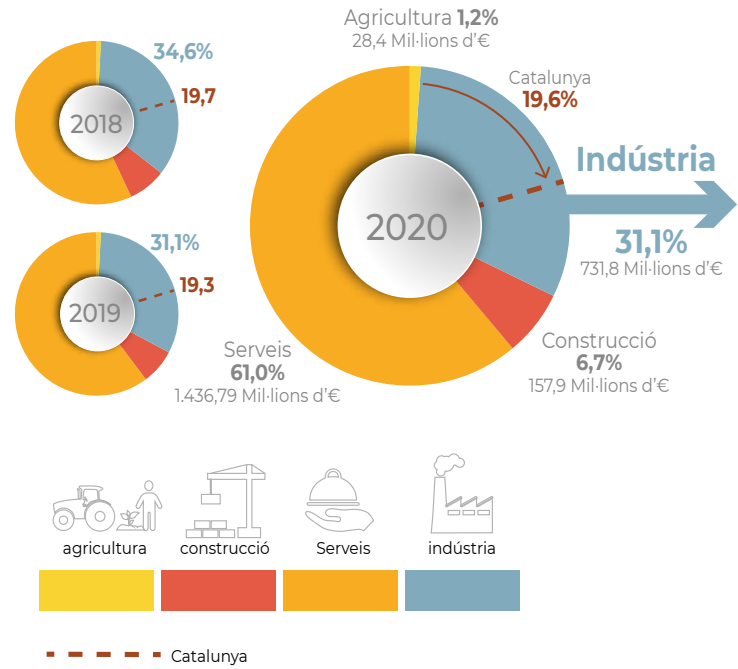
Sòl industrial: necessitat imperiosa

Sobre la manca de sòl industrial al territori, Joan Mateu ha explicat que "des de la Unió Empresarial de l'Anoia sempre hem defensat poder disposar de més sòl industrial, en especial el de gran format. El PDUAECO és una oportunitat clau per planificar amb visió de futur el creixement econòmic de la Conca d'Òdena. La comarca fa temps que arrossega una manca de sòl industrial, de qualitat, ben equipat i ben connectat. Això limita tant la implantació de noves empreses com l'expansió de les que ja hi són."

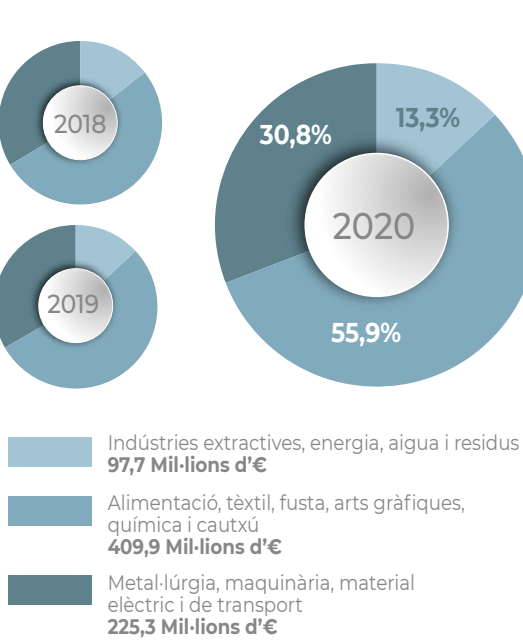
El president de la UEA insisteix en el fet que "tenim un teixit empresarial molt divers, amb sectors com el metal·lúrgic, tèxtil, logístic i alimentari, que requereixen espais adaptats a les seves necessitats. I alhora, volem atreure noves activitats estratègiques com la indústria 4.0, l'economia verda o la logística d'última milla. Però per fer-ho, cal que el territori ofereixi sòl industrial competitiu, sostenible i planificat amb criteris ambientals i de mobilitat. També és important entendre que el creixement no pot ser a qualsevol preu." Finalment, Joan Mateu assenyala que "el repte és trobar un equilibri: créixer econòmicament, però preservant l'entorn natural i integrant les activitats econòmiques dins d'un model de territori viu, coherent i arrelat. Des de la UEA sempre hem defensat aquesta línia i la necessitat imperiosa de disposar de sòl industrial de gran format per ajudar a créixer i consolidar les empreses ja existents al territori i captar noves inversions."

Font: UEA i AnoiaDiari

Valor afegit brut (VAB). Per sectors. Milions d'euros. ANOIA i %



Valor afegit brut (VAB). Indústria Anoia



L'ICF finança Transoci-Àreas amb 9,6 milions per construir una nova terminal ferroviària a Calaf que substituirà centenars de camions

L'ICF ha finançat el grup empresarial dedicat a la gestió logística de flotes de vehicles Transoci-Àreas amb un préstec de 9,55 milions d'euros per construir una nova terminal ferroviària dins les instal·lacions de la Campa d'Autoflotas, ubicada al polígon industrial Les Garrigues de Calaf (Anoia). Aquest és el primer projecte ferroviari privat de nova construcció a Catalunya en 30 anys.

Fins ara, la companyia Autoflotas transportava els automòbils que gestionava únicament amb camions. El projecte permetrà Transoci-Àreas substituir l'ús anual de centenars de tràilers de combustible per trens elèctrics. I és que, mentre un camió pot portar vuit cotxes per viatge, en el cas dels combois aquesta xifra augmenta fins als 180.

En total, el projecte de Transoci-Àreas

finançat per la banca pública de promoció de Catalunya suposarà una reducció estimada de 95.830 tones d'emissions contaminants anuals en reemplaçar l'ús de vehicles de carretera que actualment utilitzen combustibles fòssils per altres totalment elèctrics i amb més capacitat, d'acord amb els càlculs del grup. La terminal, que es preveu que estigui acabada durant el primer semestre de 2026, connectarà el centre logístic de Transoci-Àreas (Campa Autoflotas Calaf) directament amb la xarxa ferroviària general gestionada per ADIF i el comunicarà amb Martorell, Madrid, Andalusia i Galícia. La infraestructura tindrà quatre vies addicionals a la via general per rebre trens de fins a 750 metres de longitud i dur a terme tots els processos de càrrega i descàrrega d'automòbils.

La nova terminal no només té un gran potencial per impulsar els sectors del transport i l'automoció, sinó que

també tindrà beneficis per a l'economia catalana, especialment per a aquelles empreses que, aprofitant la nova instal·lació, vulguin apostar per al transport ferroviari de mercaderies per reduir costos, augmentar la seva capacitat logística i accedir a nous mercats.

Des de la patronal anoienca es rep amb bon acolliment aquesta notícia que la Generalitat mitjançant l'ICF faci possible aquest finançament. Un projecte cabdal que s'ha defensat des de l'entitat empresarial conjuntament amb l'Ajuntament de Calaf i l'Associació d'Empresaris de l'Alta Segarra. Una gran notícia per a les empreses, el territori i el futur de l'Anoia i la Catalunya Central perquè millorarà la competitivitat i connexió logística, apostarà per un transport més eficient i sostenible i reforçarà la posició de l'Anoia com a territori estratègic per invertir, treballar i viure.



Acord entre l'Ajuntament d'Igualada i el comerç igualadí per a una reducció important a la nova taxa de residus comercials

L'Ajuntament d'Igualada ha arribat a un acord amb Igualada Comerç, Nou Centre i la Unió Empresarial de l'Anoia per establir un nou model de taxa de recollida i gestió de residus comercials més just i ajustat a la normativa europea.

El nou sistema, que s'aplicarà el 2026, serà progressiu i incentiva la bona gestió dels residus: els comerços que separin correctament i generin menys rebuig pagaran menys. Es preveu que un 80% dels establiments d'Igualada vegin reduïda la seva taxa respecte a l'any anterior.

La taxa constarà d'una part fixa i una part variable. El 2025, el 95% serà fixa i el 5% variable, mentre que el 2026

s'equilibrarà fins a un 70% fixa i un 30% variable, per donar temps als negocis a adaptar-se.

L'acord busca una aplicació més equitativa i basada en el comportament real de cada establiment.



Treballem per a tu,
transformem per al
medi ambient

Gestió de residus no especials - residus especials - recollida itinerant - palets - flota i equips industrials

680266893 · info@eco4us.es · www.eco4us.es



El Tren Gran: una realitat cada cop més a prop

Un projecte estratègic de país

Amb una inversió estimada de 7.000 milions d'euros i més de 300 quilòmetres de nova via, l'Eix Transversal Ferroviari es concep com una línia mixta de passatgers i mercaderies, capaç d'impulsar la transversalitat del territori i descongestionar el corredor litoral. El traçat principal connectarà l'aeroport d'Alguaire, Lleida, Mollerussa, Tàrraga, Cervera, Igualada, Manresa, Osona, Santa Coloma de Farners i Girona, amb enllaç final a la línia d'alta velocitat Barcelona-frontera francesa.

El conegut com a "Tren Gran", que inclou el ramal Igualada-Martorell-Barcelona, és una de les obres més esperades i reivindicades de la comarca de l'Anoia. Aquesta connexió permetria que les empreses i la ciutadania de l'interior arribessin a Barcelona en temps competitius, a més d'afavorir el transport de mercaderies del Port de Barcelona cap a Europa.

La prioritat: el tram Cervera-Igualada-Barcelona

En el marc d'una jornada organitzada per la Fundació Pro Penedès el passat 26 de setembre de 2025, el secretari de Mobilitat de la Generalitat, Manel Nadal, va anunciar que abans d'acabar l'any es licitarà l'estudi d'alternatives del traçat del primer tram de l'ETF. Des de la UEA es va assistir en aquest acte de la mà del seu tresorer i representant de l'entitat empresarial en aquesta fundació, Joan Tristany, es valora molt positivament aquest pas endavant, però també es posa èmfasi en la necessitat que el primer tram a desenvolupar sigui el que enllaça Cervera amb Igualada i l'àrea metropolitana de Barcelona, per tal de donar resposta immediata a una de les demandes històriques més estratègiques per al desenvolupament econòmic de la comarca i del conjunt de la Catalunya interior.

Una reivindicació històrica de la UEA

La Unió Empresarial de l'Anoia ha defensat, al llarg de la seva trajectòria, la millora de les connexions ferroviàries i viàries com a clau per a la competitivitat del teixit empresarial. Ja en el Llibre Blanc d'Infraestructures de l'Anoia, la UEA recollia la importància d'aquest eix com a peça essencial per trencar l'aïllament territorial, reduir desigualtats en mobilitat i garantir àen els grans corredors logístics de Catalunya i d'Europa. Amb l'anunci del Pla 2025-2050, aquest objectiu comença a fer un pas ferm cap a la realitat.



La UEA valora positivament el rebuig del Congrés a l'aprovació per llei de la reducció de jornada a 37,5 hores

La UEA es posiciona davant el rebuig del Congrés per la no aprovació per llei de la jornada laboral a 37,5 hores. El president de la patronal anoienca, Joan Mateu, destaca que la UEA no és que estigui en contra de la reducció de la jornada laboral, sinó que discrepa del fet que aquesta s'hagi impulsat de manera unilateral, sense sorgir del diàleg social ni de la negociació col·lectiva; i que s'ha de fer tenint en compte les mides, els sectors i les casuístiques del teixit empresarial. De fet, a Catalunya, ja s'han signat més d'un centenar de convenis col·lectius amb jornades per sota de les 37 hores acordades lliurement entre empreses i representants dels treballadors. Això demostra que el diàleg social funciona i permet adaptar les condicions laborals a la realitat de cada sector.

L'Associació d'Empreses i Propietaris dels Polígons dels Plans s'integra a la UEA

Es tracta d'una aliança estratègica per impulsar el teixit empresarial i impulsar els polígons. L'Associació d'Empreses i Propietaris dels Polígons dels Plans representa sis polígons situats a la Conca d'Òdena (Riera de Castellolí, Pla de Rigat, Plans d'Arau, Pla de les Gavarreres, Pla de la Tossa i Pla de la Masia). Amb seu al Centre d'Innovació Anoia a Vilanova del Camí, l'entitat liderada per la presidenta Lúcia Vilaseca aspira a impulsar projectes i generar sinergies amb administracions i institucions per fer aquests espais industrials més competitius.

Per la seva banda, la UEA reforça la seva presència territorial i reafirma el seu compromís amb el teixit empresarial de l'Anoia. Aquesta nova integració suma ja

12 entitats empresarials vinculades a la UEA i marca noves línies de treball conjunt en àmbits clau com mobilitat, infraestructures, serveis i subministraments i a conservació i la posada en valor dels espais industrials.

La signatura va formalitzar-se pels seus dos presidents, Lidia Vilaseca -presidenta de l'Associació d'Empreses i Propietaris dels Polígons dels Plans- i Joan Mateu, president de la UEA.



El sector de la pell mostra el seu múscul i potencial a Lineapelle

La UEA va ser present, una edició més, de la mà d'un dels seus vicepresidents -Josep Lluís Torres, CEO d'Eurochem Specialized Solutions- a una de les fires més importants del sector de la pell en l'àmbit mundial: Lineapelle.

El sector de la pell és un dels més representatius i identitaris de la ciutat d'Igualada, atès que la capital de la comarca de l'Anoia és capdavantera en aquest sector d'alta qualitat a escala internacional. A més, la ciutat també és referent en formació relacionada amb la pell.



La UEA impulsa el creixement empresarial del territori

La Comissió d'Inversió de la Unió Empresarial de l'Anoia segueix treballant per donar resposta a les necessitats d'ampliació de les empreses del nostre territori.

L'objectiu d'aquesta comissió és acompanyar a les empreses en els processos d'implantació i creixement a l'Anoia, contribuint a la consolidació del teixit empresarial, la creació de llocs de treball i la generació d'un ecosistema econòmic sòlid i competitiu. Fent-lo sempre de la mà d'aliats i col·laboradors, sumant esforços amb entitats i organismes de l'Anoia i de Catalunya per assolir aquests objectius compartits.



La UEA a l'aniversari d'Igualada Comerç

La UEA va assistir a la celebració del 45è aniversari d'Igualada Comerç, una entitat que dona suport, visibilitat i acompanya al comerç local. Un motor econòmic i social indispensable per la ciutat d'Igualada.



La UEA als Premis Etalentum de Manresa

La UEA va assistir a la 2a edició dels Premis Etalentum Selecció - Anoia Bages, empresa associada a l'entitat. Una edició que va reconèixer a les empreses de la comarca del Bages amb millors polítiques de foment del capital humà.



Jordi García Viña

Catedràtic de Dret del Treball
i de la Seguretat Social de la
Universitat de Barcelona

Més enllà de les baixes: què hi ha darrere de l'absentisme laboral?

L'absentisme laboral es pot definir com aquella situació que el treballador s'absté d'acudir al lloc on ha de complir amb les seves obligacions laborals, encara que també podria ampliar-se aquest concepte i incloure una referència, no tant a la presència en un determinat lloc, el lloc de treball, sinó també a la no realització de l'acompliment de funcions i deures propis d'un càrrec.

L'absentisme, per la seva pròpia naturalesa, constitueix un fenomen complex que presenta una conducta específica de naturalesa multifactorial relacionada tant amb la capacitat d'estar en aquesta situació de no treball per part del treballador com amb la motivació per a fer-lo.

Deriva d'un resultat complex, que abasta la salut i el comportament social que condueix a l'abandonament del treball i que està relacionat amb una àmplia gamma de factors, tant físics, com a psíquics.

Per aquest motiu, l'anàlisi de l'absentisme no resulta una tasca senzilla, entre altres qüestions, perquè inclou una varietat de comportaments amb diferents causes que normalment es pretén fer passar per un fenomen unitari, encara que no ho sigui, i perquè hi ha situacions de no treball que presenten unes certes reticències de ser admeses en aquest concepte.

És evident que no existeix una única definició, però sí que es poden detectar diferents elements que permeten destacar unes certes notes característiques, tenint en compte que, l'elecció de les unes o les altres

Les empreses han de valorar econòmicament el cost d'aquestes absències, tant els costos directes, com a indirectes

notes, implica posicionar-se en un camp més o menys ampli de la qüestió.

Així, per exemple, si només es tenen en compte les absències del treballador del seu lloc de treball en hores que corresponguin a un dia laborable dins de la jornada legal de treball, aquesta situació queda emmarcada en el que es pot denominar concepte més clàssic.

Igualment, és difícil d'identificar absentisme amb situacions en les quals el treballador rep salari, ja que en la majoria de supòsits, que es refereixen a la incapacitat temporal, no existeix retribució.

Finalment, tampoc cal determinar una presència de la causa per la qual el treballador no presta serveis, des d'un punt de vista justificat o no, perquè, de nou, en la incapacitat temporal, existeix un diagnòstic mèdic.

Enfront d'aquesta situació d'indefinició, què poden fer les empreses?

En primer lloc, han de conèixer

clarament quina és la seva situació sobre l'absentisme, que pot ser diferents al que succeeix en les empreses del seu propi sector o territori. És totalment diferent si els motius de les absències es basen en accidents de treball, en situacions que poden ser incloses en el concepte de baixes socials o si s'aprecien situacions que atempten contra la salut mental dels treballadors.

En segon lloc, han de valorar econòmicament el cost d'aquestes absències, tant els costos directes, com a indirectes, tenint en compte que és molt rellevant en l'actualitat quantificar les repercussions reputacionals, la qual cosa els permetrà conèixer la rendibilitat de la seva inversió en mecanismes de gestió.

En tercer lloc i més important, implantar el sistema que estimin més convenient, segons qual siguin les seves necessitats. De fet, existeixen moltes empreses que poden ajudar-nos per a afrontar aquestes situacions.

El que és evident, és que no fer res, no és una bona solució.

La UEA i l'Ajuntament de Castellolí reben Fragrance Science,

nova empresa que impulsa el desenvolupament industrial del territori

Tant la Unió Empresarial de l'Anoia (UEA) com l'Ajuntament de Castellolí assistim amb una visita amb el COO de Fragrance Science, el Sr. Jordi Brossa, amb motiu de la seva propera instal·lació al municipi. Una trobada que simbolitza l'inici d'una nova etapa de col·laboració i creixement econòmic per al territori.

Fragrance Science és una empresa especialitzada en el desenvolupament i producció de fragàncies. Fundada per l'empresari, mestre perfumista i CEO de la companyia, Toni Cabal, és una companyia de referència en el sector de les fragàncies. Amb una trajectòria consolidada i una forta vocació internacional -exporta el 98% de la seva producció a més de 40 països-, l'empresa -amb seu fins ara, a Olesa de Montserrat-, es traslladarà al polígon industrial Can Parera de Castellolí. La construcció d'aquesta nova seu a l'Anoia li permetrà ampliar la plantilla i passar dels 140 treballadors actuals fins a prop de 250 en els pròxims anys, i poder desenvolupar la seva activitat en unes instal·lacions més modernes i àmplies, reforçant així l'ocupació de qualitat i l'activitat econòmica de la comarca.

L'empresa es caracteritza per la seva aposta en la innovació, la sostenibilitat i la qualitat, com a eixos principals



del seu creixement. El nou projecte de Fragrance Science a Castellolí suposarà una inversió superior als 11 milions d'euros i la construcció d'unes instal·lacions de més de 20.000 m² al polígon industrial Can Parera. El complex inclourà fàbrica, laboratoris de recerca, oficines i espais tècnics, dissenyats amb els estàndards més alts en seguretat, eficiència energètica i tecnologia.

Des de la UEA i l'Ajuntament de Castellolí valorem molt positivament aquesta implantació, que representa una aposta clara pel desenvolupament industrial sostenible i per la generació

d'oportunitats al territori. La presència de Fragrance Science a Castellolí reforça el paper del municipi, de la Conca d'Odena i de l'Anoia com a pol d'atracció d'empreses innovadores i contribueix a consolidar el nostre territori com un referent en diversificació econòmica i indústria de valor afegit. Aquesta col·laboració obre noves vies per treballar conjuntament en projectes vinculats a l'ocupació, la formació, la recerca i la innovació, i reafirma el compromís compartit entre el teixit empresarial i les institucions locals per seguir impulsant el progrés econòmic i social de la comarca.



rosaLlucià
joieria

especialistes en diamants
gemma, taller propi de joieria

plaça de l'ajuntament, 12 ☎

VeriFactu: digitalitzar i guanyar confiança amb suport, no amb sancions



Oriol Amat
Catedràtic de la UPF BSM i president de l'Observatori de la PIME de Pimec

El sistema VeriFactu pot marcar un abans i un després en la relació entre empreses i Administració. Més enllà del seu objectiu fiscal, és una palanca per modernitzar, millorar la productivitat i reforçar la confiança mútua, sempre que s'acompanyi de formació i ajuts. L'objectiu és garantir que les factures emeses siguin íntegres, traçables i inalterables. Cada factura es genera mitjançant un programari certificat, rep un codi únic i pot enviar-se automàticament a l'AEAT en el moment d'emissió. Això crea un registre electrònic inviolable que redueix errors i simplifica la gestió administrativa. Cal aclarir, però, que el VeriFactu no és pròpiament facturació electrònica, sinó un sistema que verifica i assegura la validesa de les factures emeses, mentre que la factura electrònica és el document digital que substitueix la factura en paper i també s'aplica a les rebudes.

S'aplicarà de manera progressiva: a partir de l'1 de gener de 2026 per a les empreses subjectes a l'Impost sobre Societats, i a partir de l'1 de juliol per als autònoms, i en total, afectarà prop de tres milions d'empreses i més de dos milions d'autònoms, una quarta part dels quals són a Catalunya. No totes les empreses estan obligades a aplicar-lo. En queden fora les que ja utilitzen el Subministrament Immediat d'Informació (SII), un sistema de 2017 que obliga les grans empreses a enviar totes les factures a Hisenda en un màxim de quatre dies. Tampoc s'hi inclouen, de moment, les que emeten factures manuals o sense programari de facturació.

L'experiència d'altres països demostra el potencial d'aquests sistemes. A Portugal i Itàlia, sistemes similars han millorat el control fiscal, reduït la bretxa entre el que s'hauria de recaptar i el que es recapta, i alhora ha incrementat la productivitat i reduït els costos administratius, segons la Comissió Europea.

Tot i això, la implantació del VeriFactu encara presenta reptes importants.

A només dos mesos de l'entrada en vigor, només el 8% de les pimes ha adoptat el sistema, segons l'Observatori TeamSystem. Un altre estudi de l'Observatori de la PIME indica que el 62% de les empreses i autònoms desconeixen el sistema, i el 54% no tenen previst adaptar-s'hi. El cost és un dels principals obstacles: un programari pot suposar uns 2.000 euros inicials i entre 10 i 15 euros mensuals, segons Emprendedores (2024). En sectors com el comerç, l'adaptació pot arribar als 6.000 euros, i en la restauració pot resultar encara més complexa. La situació és especialment delicada en el comerç minorista i d'alimentació, on moltes persones empresàries tenen una edat avançada i operen sota règims especials, com el de recàrrec d'equivalència o mòduls. En aquests casos, gairebé la meitat dels establiments hauran de renovar equipaments com balances o TPV, i la majoria desconeixen encara els terminis i requisits tècnics. També hi ha opcions més accessibles. L'AEAT i diverses plataformes privades ofereixen versions gratuïtes o de baix cost que poden ser especialment útils per a negocis amb pocs volums de factures anuals.

El VeriFactu pot ser molt més que una eina fiscal: pot ser una palanca per transformar l'economia. La tecnologia i la gestió del coneixement són motors del creixement. La digitalització s'ha d'entendre com una inversió en capital de coneixement. Ara bé, el seu èxit dependrà de com s'apliqui. Una bona política no és la que s'implanta més de pressa, sinó la que s'adapta millor als més vulnerables. Per això, diverses organitzacions empresarials reclamen formació, ajuts i un període d'adopció més llarg —un o dos anys addicionals— abans que s'imposin sancions. Els col·lectius de comerç proposen, a més, un període transitori sense sancions, deduccions fiscals per cobrir la inversió en programari i equipament, i una atenció més personalitzada de l'Agència Tributària que orienti cada negoci segons la seva activitat. En lloc de posar el focus en la penalització,

cal posar-lo en l'acompanyament i la confiança. Incentivar és més eficaç que sancionar, especialment si volem una digitalització inclusiva i sostenible.

Allargar els terminis i oferir suport tècnic té molt de sentit, i hi ha precedents clars. Quan es va implantar l'IVA l'any 1986, l'administració en va retardar un any l'aplicació efectiva i va desplegar tècnics d'Hisenda que visitaven microempreses i autònoms per ajudar-los en els primers mesos d'adopció del nou sistema. Recordo també que, durant una estada llarga en una universitat de Nova Zelanda, vaig rebre —sense haver-ho demanat— el suport d'un tècnic d'Hisenda que m'ajudava a fer les declaracions fiscals. Una experiència que demostra com la col·laboració i l'acompanyament poden convertir una obligació en una oportunitat per aprendre i millorar.

En definitiva, el VeriFactu pot esdevenir molt més que una eina fiscal. Si s'acompanya de formació i suport, pot impulsar la productivitat, la transparència i la confiança mútua. Les reformes que realment transformen són les que combinen control, incentius i confiança. Si aquesta s'aplica amb diàleg i intel·ligència, el VeriFactu serà recordat no com una obligació, sinó com l'inici d'una nova etapa de col·laboració entre empreses i administració. El seu èxit dependrà de la confiança que sàpiga generar i del suport que ofereixi especialment a les petites empreses i als autònoms. I seria desitjable que aquesta mateixa eficiència que promou l'Agència Tributària s'estengués a totes les administracions públiques —les que planifiquen infraestructures, gestionen serveis o donen suport al teixit productiu—. Un sector públic àgil i proactiu pot convertir-se en una autèntica palanca de competitivitat, creixement i benestar col·lectiu.

Article publicat a Viaempresa

Assegurança de riscos cibernètics

Des de l'aparició de la Internet a l'empresa, els ciberatacs agafen un protagonisme important i molt preocupant, és en aquell moment que el sector assegurador veu la necessitat, d'un producte per tal de protegir a les entitats. Però, les primeres pòlisses que apareixen en el mercat tímidament i amb por per un risc totalment desconegut, i sense conèixer les despeses dels problemes que volien garantir.

QUE ACONSELLEM?

Conèixer el risc de la nostra empresa, estudiar el cost de cobertura, saber com actuar per tal que les companyies puguin assumir els costos.

És ara que després del temps i de l'experiència en aquesta problemàtica que disposem de productes clars, concrets i definits i volem exposar de forma resumida.

SITUACIONS FREQUENTS

Un Ransomware bloqueja el sistema d'una empresa, no pot facturar, perd clients, i ha de pagar experts per tal de recuperar les dades.

Un empleat cau en un phishing. El ciberdelinqüent aconsegueix fer transferències fraudulentament des del compte bancari de l'empresa.

Una filtració de dades de clients, obliga a notificar a l'Agència Espanyola de Protecció de Dades (AEPD), que pot imposar sancions d'elevada quantia.

Un proveïdor pateix un atac. L'empresa queda completament aturada, sense poder operar.

CONSEQUÈNCIES MÉS HABITUALS

Paralització de l'activitat, sancions, pèrdues econòmiques. Danys reputacions

A GC JUNYENT

Hem estudiat les 6 companyies amb el producte de Ciber més evolucionats per tal d'oferir la cobertura més actualitzada i funcional.

Avui a Espanya es produeixen més de 40.000 atacs diaris, fet que ens situa en els països més atacats del món, avui tota empresa, gran o petita, depèn dels sistemes informàtics i gestiona dades delicades. Convertint-se en objectiu directe.



Junyent

Corredoria d'assegurances

GrupCarles

Carretera de Manresa, 125 - 08700 Igualada - Telèfon 93 804 15 50 - e-mail: junyent@junyentprat.com

Sant Ferran, 45 - 08700 Igualada - Telèfon 93 801 72 21 - e-mail: assegurances@gcarles.es

La Llei Antifrau i Verifactu: un canvi inevitable que afecta a totes les empreses

A partir de 2026, el dia a dia d'autònoms, pimes i empreses canviarà significativament amb l'entrada en vigor de la **Llei Antifrau** i la implantació del sistema **Verifactu**. Ja no serà possible facturar amb Excel o programes no homologats: només s'acceptaran programes **certificats per Hisenda**, que garanteixin factures inalterables, segures i traçables mitjançant codis QR, hash criptogràfic i registres d'esdeveniments.

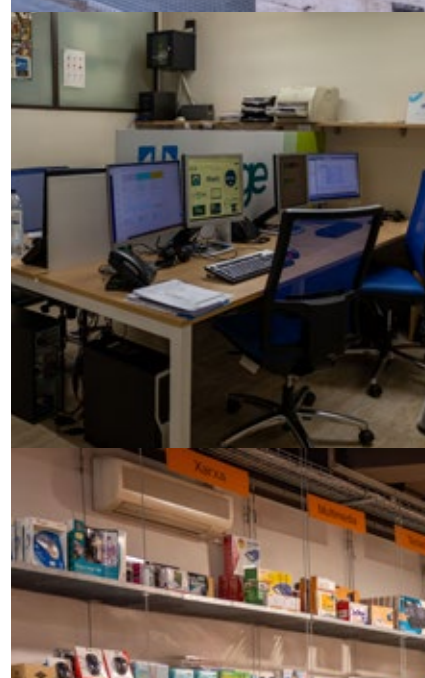
El sistema **Verifactu** permetrà enviar les factures automàticament a l'Agència Tributària, aportant **més transparència i control**. Això suposa un pas decisiu cap a una gestió administrativa més moderna i eficient.

Les empreses hauran d'estar preparades a partir de **l'1 de gener de 2026**, mentre que autònoms i microempreses tindran termini fins al **juliol del mateix any**. Migrar sistemes i formar equips requereix temps, per això **la recomanació és començar ara**.

Per facilitar aquest procés, existeixen solucions adaptades a cada realitat empresarial:

- **AHORA ONE**, ideal per a autònoms i microempreses: una eina senzilla i econòmica per complir la normativa.
- **AHORA ERP**, per a pimes i empreses mitjanes: un ERP nacional, homologat, escalable i personalitzable que integra comptabilitat, facturació i gestió empresarial.

A més, cal recordar que el compliment legal no s'atura en la facturació. La **nova Llei del Control Horari** obliga a disposar d'un sistema de fixatge certificat abans del 31 de desembre. Ja no s'accepten fulls en paper ni registres manuals: cal utilitzar programes homologats que assegurin la integritat de les dades.



SAI COMPUTERS, SL – Tota la informàtica per a totes les empreses

SAI COMPUTERS, SL, amb seu a **Igualada**, és un **referent local en l'àmbit de la informàtica** i acompanya empreses de tots els sectors en els seus processos de digitalització i compliment normatiu. Amb una trajectòria consolidada, cobreix els **360° de les necessitats tecnològiques** de l'àrea administrativa a través de tres divisions especialitzades:

- **Hardware:** ordinadors, servidors, xarxes, seguretat i còpies de seguretat locals i cloud.
- **Software:** ERP's certificats per Hisenda, solucions de control horari homologades, desenvolupaments a mida, consultoria i formació.
- **Internet:** dominis, hosting, disseny web, botigues online i correu electrònic.

Des de les seves instal·lacions a l'**Avinguda Balmes, 79 d'Igualada**, SAI COMPUTERS aposta per la **innovació, la proximitat i la millora contínua** per créixer conjuntament amb el teixit empresarial del territori.

Amb solucions com **AHORA ONE** i **AHORA ERP**, i un ampli portafoli de productes complementaris, l'empresa ajuda a transformar l'obligació legal en **una oportunitat per digitalitzar-se i guanyar eficiència**.

Us convidem a demanar-nos una demo gratuïta per conèixer com podem ajudar-vos a adaptar-vos a la nova normativa de manera fàcil, segura i completa.

SAI COMPUTERS, SL
Avinguda Balmes, 79 – Igualada
TOTA la informàtica per a TOTES les empreses



Verifactu i Control horari: dos reptes per les empreses que ja són aquí. Preparat?

Nous
programes
de gestió i
comptabilitat i
fixatge
certificats.



(L'ERP online més complet pels autònoms)

AHORA ONE és la solució ideal per autònoms i micro pyme's. AHORA ONE permet des d'una única plataforma, gestionar el teu lloc de treball en qualsevol lloc a qualsevol hora del dia, compres, vendes, TPV, magatzem, control d'estocs, etc.

AHORA ONE pretén minimitzar les teves tasques administratives perquè puguis dedicar-te al teu negoci...



(L'ERP de les pyme's)

AHORA ERP és la solució de gestió integral que permet controlar totes les àrees del negoci i conèixer en tot moment l'estat real de l'empresa, centralitzat tot en una única aplicació.

- Una solució de gestió àgil i fàcil d'utilitzar de gestió i comptabilitat completa.
- Tecnologia segura, fiable i robusta que incorpora IA per ajudar-vos en el dia a dia.
- Ofereix una integració completa amb Microsoft Office i altres aplicacions d'oficina.

Demani'ns una demo sense compromís.

Partner Certificat Oficial: **ahora** **sage** 50



Avda. Balmes, 79, Igualada - info@saicomputers.net - 93 804 09 01

Èxit al 6è Dinar amb Perspectiva de la UEA amb la participació de **Judith Viader** CEO de Frit Ravich



El seu estil de lideratge combina visió estratègica, innovació i proximitat, consolidant la transformació d'una empresa local en una companyia internacional sense perdre l'essència familiar.



La Unió Empresarial de l'Anoia (UEA) va celebrar, dijous 25 de setembre, la sisena edició dels Dinars amb Perspectiva, que va reunir més de 60 empresaris/es, directius/ves i professionals a Can Macià (Òdena). Un acte que s'ha consolidat com un espai de referència per compartir coneixement, experiències i generar noves oportunitats de negoci, amb ponents de prestigi que aporten valor, visió i perspectiva al teixit empresarial del territori.

En aquesta ocasió, la trobada va comptar amb la participació de Judith Viader, CEO de Frit Ravich, qui va oferir una ponència centrada en el cas d'èxit de l'empresa familiar que lidera. Viader va destacar la importància de la innovació, la digitalització i la gestió del talent com a motors del creixement empresarial.

Frit Ravich: una empresa referent del sector de l'alimentació

Judith Viader és CEO de Frit Ravich des de 1997, empresa familiar fundada pel seu pare l'any 1963 i convertida sota el seu lideratge en un referent internacional del sector alimentari. Amb seu a Maçanet de la Selva, Frit Ravich fabrica patates xips, snacks i fruits secs amb marca pròpia i distribueix marques líders com Nestlé, Mars o Ferrero, arribant a més de 50.000 punts de venda setmanals i amb presència en més de 25 països.



Amb una facturació superior als 300 milions d'euros i un equip de més de 1.100 professionals, Viader ha consolidat el model dual de fabricació i distribució, apostant per la innovació, la digitalització i la gestió del talent. És també una figura destacada en l'ecosistema empresarial i institucional català i espanyol, ocupant càrrecs en entitats com la FIAB, el Clúster Foodservice, ACCIÓ o la Universitat de Girona. Ha estat reconeguda amb diversos premis de lideratge i trajectòria, com el CaixaBank Premio Empresaria 2024, l'Actio Women 2024 i el Personalitat 2023 de Cecot, i figura en la llista de Best CEO de Forbes.

L'acte, a més de permetre conèixer de primera mà l'experiència d'una de les directives més reconegudes del sector de l'alimentació a Espanya i aquest cas d'èxit empresarial i va servir també per enfortir vincles i fomentar el networking entre l'empresariat i professionals assistents. El 6è Dinar amb Perspectiva va comptar amb el suport de la Diputació de Barcelona.

Judith Viader: “Hem sabut evolucionar sense perdre la nostra essència”

Quan parlem d'empreses que han crescut mantenint el seu propòsit i la connexió amb les persones, Frit Ravich n'és un exemple inspirador. Fundada el 1963 a Maçanet de la Selva per Josep Maria Viader, l'empresa va néixer en una cuina familiar, on un petit grup d'amics van començar a fregir patates per ajudar un veí convalescent a recuperar la il·lusió. Aquell gest de solidaritat es va convertir en un projecte empresarial que, amb el temps, ha evolucionat fins a ser una companyia líder en el sector del “snacking”, amb més de 1.200 treballadors i presència internacional. El propòsit de Frit Ravich -Alimentem Moments de Vida- continua sent el fil conductor d'una història marcada pel compromís, la innovació i les persones.

Avui, sota la direcció de **Judith Viader**, **Frit Ravich** ha sabut mantenir aquest esperit d'origen mentre s'ha obert a nous reptes: la innovació, la sostenibilitat, la digitalització i, sobretot, la gestió de les persones. El seu lideratge combina visió empresarial i sensibilitat humana, posant l'accent en el valor del talent i en la importància de formar equips compromesos i preparats per al futur.

En aquesta conversa, abordarem com es pot créixer sense perdre les arrels, com s'afronten els canvis en l'era de la immediatesa i la digitalització, i quina mirada té Judith Viader sobre el lideratge i el futur de les empreses familiars al nostre país.

Frit Ravich ha experimentat un creixement notable en els últims anys. Quins factors consideres que han estat clau per sostenir aquest creixement?

El nostre model d'empresa familiar s'ha construït amb una mirada a llarg termini, que ens ha permès mantenir la continuïtat del negoci durant més

de 60 anys. Des dels inicis, la família ha reinvertit els beneficis en **innovació, tecnologia i industrialització**, i aquesta aposta constant per **créixer de manera sostenible** és el que ens ha fet competitius en un sector tan exigent.

Quina importància té la innovació en producte per a l'estratègia de creixement de Frit Ravich?

La innovació en producte és una palanca clau per al creixement i la diferenciació de Frit Ravich, i la seva importància es fa evident en diversos àmbits. En primer lloc, permet una **adaptació constant al consumidor**, ja que anticipar tendències i desenvolupar solucions alineades amb els nous hàbits de consum — com ara la demanda de productes més saludables o amb formats més pràctics— és essencial per mantenir la rellevància en el mercat.

A més, la innovació actua com a motor de **diferenciació en un entorn competitiu**, aportant valor afegit i reforçant el posicionament de marca davant d'un consumidor cada cop més exigent. Aquesta capacitat d'innovar també impulsa un **creixement sostenible**, obrint nous canals de distribució i accedint a segments de mercat emergents.

Finalment, cal destacar les **sinergies que es generen amb la indústria i la distribució**: innovar en producte facilita col·laboracions estratègiques amb clients i proveïdors, creant oportunitats compartides que enforteixen l'ecosistema i potencien el desenvolupament conjunt.

Frit Ravich és una marca amb forta presència al mercat espanyol. Quins són els principals reptes i oportunitats d'ampliar presència internacional?

Nosaltres sempre diem que la internacionalització no és el nostre

focus principal, perquè el mercat nacional encara té molt recorregut i és on concentrem l'esforç. Dit això, el fet d'estar en **25 països** ens obre la porta a seguir explorant oportunitats.

El **gran repte** en el nostre sector és **logístic**. Productes com els fruits secs o els snacks viatgen amb més facilitat, però les bosses de patates fregides són voluminoses, fràgils i tenen una vida útil limitada, cosa que complica molt la seva exportació. Aquesta realitat ens obliga a ser molt selectius a l'hora de decidir on i com expandir-nos, i a buscar fórmules que assegurin

“
La cultura familiar ens permet prendre decisions amb una mirada a llarg termini, pensant no només en els resultats immediats, sinó en el llegat que volem construir
”

la qualitat i la frescor del producte. El creixement internacional és possible, però passa per adaptar el model a cada mercat i no traslladar-lo de manera mecànica.

Com us esteu adaptant a la creixent demanda de productes més saludables i sostenibles?

A Frit Ravich, l'adaptació a la demanda de productes més saludables i sostenibles forma part d'una **estratègia global** que combina **innovació, compromís amb el medi ambient i escolta activa del consumidor**. En els darrers anys, hem impulsat diverses iniciatives que responen a aquesta sensibilitat creixent.

Per exemple, hem desenvolupat gammes com els **fruits secs sense sal**, pensades per oferir alternatives més equilibrades nutricionalment, i hem apostat per ingredients de proximitat amb la línia **Km0**, que reforça la sostenibilitat i el vincle amb el territori.



A més, hem llançat **Real Bites**, una nova marca de snacks saludables elaborats amb farina de llentia i oli d'oliva verge extra (AOVE), en col·laboració amb Reafooding. Són snacks horneats, amb només tres ingredients i sense sucres afegits, aptes per a vegans i celíacs, i amb un alt contingut en proteïnes i fibra. Aquesta proposta respon a la demanda creixent de productes amb valor nutricional i mínim processament, sense renunciar al sabor ni al plaer de consumir-los.

Com influeix el fet de ser una empresa familiar en la cultura corporativa i en la presa de decisions estratègiques?

Com a empresa familiar, aquest tret forma **part essencial del nostre ADN** i influeix profundament tant en la cultura corporativa com en la presa de decisions estratègiques. La cultura familiar ens permet prendre decisions amb una mirada a llarg termini, pensant no només en els resultats immediats, sinó en el llegat que volem construir. Això ens dona una gran llibertat per innovar, per arriscar-nos quan cal, i per posar les persones al centre de tot el que fem. Tenim la llibertat de créixer al nostre ritme, decidint com evolucionar, amb quins valors i amb quin propòsit,

sense estar condicionats per la pressió d'un capital extern.

A més, aquesta manera de fer genera un ambient de treball molt humà, on la implicació i el sentit de pertinença són molt alts. Les persones saben que formen part d'un projecte que va més enllà del negoci, i això crea una cultura basada en la responsabilitat compartida i en la voluntat de no deixar ningú enrere.

Quins valors heretats de la família Viader continueu promovent dins l'empresa avui dia?

Com a família Viader, sempre hem tingut molt clar que els valors no són només paraules, sinó una manera de fer que ens defineix des de l'inici. A Frit Ravich, continuem promovent els que anomenem **Valors d'Essència**, que són la Proximitat, la Superació i l'Orientació al client i al consumidor. Aquests valors ens han acompanyat des de 1963 i es viuen de manera natural en el dia a dia, tant en les relacions internes com en la manera com ens connectem amb els nostres clients, proveïdors i consumidors.

Aquesta herència familiar ens ha donat una base sòlida, però també hem sabut evolucionar. Per això, vam construir junts els que anomenem

Valors de Canvi: l'Autonomia, la Transversalitat i la Simplicitat. Aquests valors ens guien cap al Frit Ravich del futur, ens inspiren a transformar-nos i ens ajuden a adaptar-nos a un entorn cada cop més dinàmic, sense perdre la nostra essència.

Com gestioneu el relleu generacional i la professionalització sense perdre l'essència familiar?

A Frit Ravich, el relleu generacional és un tema que hem treballat amb molta cura i previsió. Tenim un **protocol familiar** que hem anat construint al llarg dels anys, pensat per garantir una transició ordenada i respectuosa amb els valors que ens han portat fins aquí. Aquest protocol contempla diferents escenaris i dona espai perquè les noves generacions decideixin quin paper volen jugar: si volen formar part activa de la companyia, si prefereixen ser només accionistes, o si volen explorar altres camins.

Aquesta manera de gestionar el relleu ens permet preservar l'essència familiar, però alhora garantir que la continuïtat es faci amb criteris de professionalitat i responsabilitat. I mentrestant, seguim treballant amb un equip directiu molt sòlid i compromès, que ens dona la confiança per mirar al futur amb ambició i serenitat.

Quines qualitats creus que són imprescindibles per liderar una empresa en creixement dins el sector alimentari?

Liderar una empresa en creixement dins el sector alimentari requereix una combinació de qualitats molt concretes, que van més enllà de la gestió tradicional. En primer lloc, cal tenir **visió de futur**, perquè aquest sector és dinàmic, exigent i en constant transformació. A Frit Ravich sempre hem pensat a quatre o cinc anys vista, anticipant tendències i preparant-nos per adaptar-nos amb agilitat.

També és imprescindible **saber escoltar**, tant al consumidor com a l'equip. La capacitat d'escolta activa és clau per entendre les necessitats reals, generar confiança i construir solucions que aportin valor. Jo sempre he dit que liderar és també acompanyar, i això implica estar a

“
Imagino Frit Ravich d'aquí a deu anys com una empresa encara més forta, més àgil i més connectada amb el consumidor. El nostre gran objectiu és duplicar la facturació i arribar als 600 milions d'euros el 2030
”

prop de les persones, entendre els seus reptes i ajudar-les a créixer.

Tanmateix, crec que el **sentit comú** és una eina poderosa. En una entrevista recordava una frase de la meua àvia: “De tota la vida, el foc s'ha apagat amb aigua”. Aquesta manera de veure les coses, amb senzillesa i claredat, m'ha ajudat molt a prendre decisions amb equilibri i coherència.

Tot això pren encara més sentit quan ho connectem amb el **propòsit** de Frit Ravich: “Alimentem moments de vida”. Aquest propòsit ens guia en cada decisió, ens recorda que no només fabriquem productes, sinó que contribuïm a crear instants de felicitat, de connexió i de benestar.

Com fomenteu la retenció i el desenvolupament del talent dins l'organització?

La retenció i el desenvolupament del talent són dos pilars fonamentals de la nostra estratègia de persones, i els abordem des d'una visió transformadora que combina

tecnologia, cultura i acompanyament.

L'any 2016 vam iniciar el procés de transformació que anomenem **Butterfly**, amb la idea d'evolucionar sense perdre l'essència. Aquesta transformació ens ha permès construir un model de negoci escalable i sostenible, basat en el compromís de **no deixar ningú enrere**.

No volem canviar les persones, sinó **acompanyar-les en el seu desenvolupament**, ajudant-les a adquirir habilitats i capacitats que els permetin adaptar-se a un entorn sempre canviant. Aquesta filosofia es tradueix en el que anomenem **Viatge del Talent**, un recorregut personalitzat que cada col·laborador fa dins l'organització, amb el suport de la tecnologia, la formació contínua i una cultura que inspira. L'eix central que mou aquesta transformació és la **cultura Feel Frit**, basada en els nostres valors d'essència i de canvi.

Quins són els principals desafiaments que afronta avui Frit Ravich, tant a nivell intern com extern (logística, sostenibilitat, competència, hàbits de consum...)?

A nivell **extern**, un dels grans reptes és adaptar-nos als **nous hàbits de consum**, cada cop més orientats cap a la salut, la sostenibilitat i la conveniència. Som conscients que els nostres productes són indulgents, i per això treballem per oferir alternatives equilibrades, com les chips de lleties, Real Bites.

També ens trobem en un **entorn d'alta competència**, amb grans multinacionals que despleguen estratègies molt potents. Davant d'això, mantenim una actitud de superació i una aposta clara per la diferenciació, tant en producte com en servei. La nostra doble condició de fabricants i distribuïdors ens dona una flexibilitat única, però també ens exigeix una gran capacitat d'adaptació. En aquest sentit, la nostra **distribució capil·lar** és un dels nostres grans actius: arribem a més de 50.000 punts de venda a tot l'Estat, amb una xarxa pròpia que ens permet estar molt a prop del client i reaccionar amb agilitat a les seves necessitats. Aquesta proximitat operativa ens dona una visió privilegiada del mercat i ens permet innovar amb sentit, connectant amb el consumidor final de manera directa i efectiva.

Pel que fa a la **logística**, la complexitat és elevada, ja que combinem la gestió de productes propis amb la distribució de marques de tercers. Això ens ha portat a invertir en automatització, innovació tecnològica i metodologies com el Lean, per fer més eficient tota la cadena de valor.

A nivell **intern**, el repte principal és fer que el **creixement sigui escalable i sostenible**. Per això hem definit clarament els nostres valors i hem creat una metodologia pròpia de treball, el **FritWay**, que ens ajuda a alinear tota l'organització cap a un mateix objectiu. És una manera de liderar, prendre decisions i crear valor de forma àgil a tota l'organització.

Com imagines Frit Ravich d'aquí a 10 anys? Quins són els grans objectius o fites que us agradaria assolir en el mitjà i llarg termini?

Imagino Frit Ravich d'aquí a deu anys com una empresa encara més forta, més àgil i més connectada amb el consumidor. El nostre **gran objectiu** és duplicar la facturació i arribar als 600 milions d'euros el 2030, partint dels 332 milions que vam assolir el 2024. Però no es tracta només de créixer en volum, sinó de fer-ho guanyant quota en els segments de més valor, entenent millor què vol el client en cada canal i adaptant-nos a les seves necessitats.

Per fer-ho possible, estem invertint en una **nova planta productiva** al costat de les instal·lacions actuals a Maçanet de la Selva, que ens donarà el múscul necessari per sostenir aquest creixement. A més, estem **segmentant les nostres marques** —com Caseras, Premium, Cocteleo, Topcorn o Real Bites— per connectar millor amb diferents perfils de consumidor.

A nivell estratègic, volem **consolidar el nostre model dual** de fabricant i distribuïdor, que ens dona una flexibilitat única i ens permet innovar tant en producte com en servei.

Si haguessis de resumir la filosofia de Frit Ravich en una frase de futur, quina seria?

“Creixem alimentant moments de vida, amb una mirada valenta cap al futur, fidelitat als nostres valors i capacitat d'adaptar-nos sense perdre l'essència.”

Per a què serveix augmentar el capital d'una empresa?

Augmentar el capital és una de les decisions més importants que pot prendre una empresa al llarg de la seva trajectòria. Més enllà de ser un simple tràmit legal, representa una eina estratègica per reforçar la seva estructura financera, créixer i transmetre confiança a inversors, clients i proveïdors. Però, què vol dir exactament “augmentar el capital” i per què és útil?

Què significa augmentar el capital?

El capital social és la quantitat de diners o de béns que els socis aporten a l'empresa quan es crea. Aquest capital inicial serveix per posar en marxa l'activitat i demostra que el negoci té un mínim de solidesa econòmica.

Amb el temps, l'empresa pot decidir augmentar aquest capital, és a dir, incrementar la seva base econòmica amb noves aportacions o amb recursos propis. Això es pot fer de diverses maneres:

- a) Aportacions dineràries:** els socis o nous inversors posen més diners a l'empresa.
- b) Aportacions no dineràries:** s'aporten béns materials (com maquinària o immobles) o intangibles (com marques o patents).
- c) Capitalització de reserves:** es transformen beneficis o reserves acumulades en capital, sense que ningú hi hagi d'aportar diners nous.

En qualsevol cas, augmentar el capital vol dir enfortir la base patrimonial de l'empresa i donar-li més capacitat d'actuació.

Per què una empresa decideix augmentar el capital?

Les raons poden ser molt diverses, però en general responen a objectius de creixement o estabilitat.

- 1. Finançar l'expansió o nous projectes**
Quan una empresa vol

créixer —obrir noves seus, invertir en tecnologia o llançar un nou producte— necessita recursos. En lloc de demanar un préstec, pot optar per una ampliació de capital. D'aquesta manera, obté fons sense endeutar-se ni pagar interessos.

2. Millorar la solvència i la imatge

Un capital més alt transmet més solidesa i confiança. Els bancs, els proveïdors i fins i tot els clients tendeixen a valorar millor una empresa amb una bona base econòmica. Això pot facilitar l'accés a finançament o millorar les condicions comercials.

3. Incorporar nous socis o inversors

Una ampliació de capital també serveix per donar entrada a nous socis. A canvi de la seva aportació, aquests obtenen participacions i passen a formar part del projecte. És una pràctica molt habitual en startups o empreses en creixement que busquen capital privat.

4. Reduir l'endeutament

Si l'empresa té massa deute, augmentar el capital pot ajudar a millorar el seu equilibri financer. En incrementar els fons propis, baixa el nivell d'endeutament i la companyia esdevé més solvent i menys dependent del crèdit.

5. Complir amb la llei

Quan les pèrdues redueixen el patrimoni net per sota de la meitat del capital social, la llei obliga a restablir aquest equilibri. Una manera de fer-ho és augmentant el capital per evitar la dissolució de la societat.

Carlos Jiménez Fueyo
Notari d'Igualada
Carlosjimenez@notariado.org
Rambla Sant isidre 31-33 Igualada



Avantatges de l'augment de capital

A més de reforçar la salut econòmica, l'ampliació de capital comporta altres beneficis:

- 1. Més estabilitat i autonomia:** disposar de recursos propis permet afrontar imprevistos i prendre decisions sense dependre de bancs.
- 2. Millor valoració:** una empresa amb un capital fort sol tenir més valor de mercat i més opcions d'atraure aliances o inversors.
- 3. Confiança interna:** els socis que aporten més capital demostren compromís amb el projecte, cosa que reforça la moral de l'equip.

Riscos

No obstant això, augmentar el capital també té alguns inconvenients. Els socis actuals poden veure reduïda la seva participació si no hi aporten més diners, i el procés comporta tràmits legals i costos administratius.

A més, la incorporació de nous inversors pot generar canvis en la presa de decisions o expectatives diferents sobre el futur del negoci.

Per això, abans de fer una ampliació, convé analitzar bé les necessitats reals de finançament i estudiar alternatives com els préstecs participatius o la reinversió de beneficis.

Augmentar el capital és molt més que una operació comptable: és una decisió estratègica que pot determinar el futur d'una empresa. Serveix per créixer, reforçar la solvència, reduir deutes o atraure nous socis. Però, sobretot, és una mostra de confiança en el projecte i en la seva continuïtat.

Èxit a la segona edició del networking entre autònoms i empreses

L'Adoberia Bella d'Igualada va acollir la segona edició del Networking entre autònoms i empreses, organitzada per la UEA Autònoms. La trobada va ser tot un èxit, amb l'assistència de més de 40 empreses i professionals autònoms de diversos sectors econòmics de la comarca i d'arreu de la comarca de l'Anoia.

Sota el títol "2n networking entre autònoms i empreses: La clau de l'èxit", l'activitat va oferir un espai de relació i col·laboració per a fomentar sinergies, generar oportunitats de negoci i reforçar el teixit empresarial. Els participants van poder intercanviar experiències, establir nous contactes professionals i explorar possibles col·laboracions, en un ambient dinàmic i participatiu.

La jornada va posar en valor la importància del treball en xarxa i la col·laboració entre pimes i autònoms com a motor de creixement i innovació empresarial. Després de la benvinguda institucional, els participants van prendre part en una dinàmica de networking estructurada i àgil, dissenyada per afavorir el màxim nombre de connexions possibles. En un format de trobades ràpides i rotatives, cada assistent va poder presentar el seu projecte, explicar els seus serveis i conèixer de primera mà les necessitats i oportunitats d'altres professionals.

L'activitat va estar marcada per un ambient molt participatiu i proper, on es van intercanviar idees, targetes, projectes i fins i tot possibles col·laboracions immediates. Molts participants van destacar la utilitat real de l'espai com a plataforma per ampliar la seva xarxa professional, així com la possibilitat de descobrir sinergies entre sectors molt diversos, des dels serveis empresarials fins a la indústria, el comerç, el màrqueting, la tecnologia, la construcció i l'arquitectura, l'enginyeria, la consultoria o la formació.

Seguint aquesta línia, el networking va destacar per la diversitat de perfils i sectors representats, fet que va enriquir notablement les converses i l'intercanvi d'idees. Segons l'organització, "la clau de l'èxit d'aquestes trobades és facilitar espais reals de connexió entre empreses i autònoms, per impulsar nous projectes i enfortir la xarxa econòmica local".

Des de la UEA Autònoms, es valora molt positivament la participació i l'interès generat, i es reafirma el compromís de continuar promovent iniciatives que fomentin la col·laboració empresarial i l'activitat econòmica del territori.

El networking va concloure amb una copa relacional, que va permetre continuar les converses de manera més distesa i consolidar els contactes establerts durant la sessió.



Les col·leccions premiades de Rosich Jewels, protagonistes d'una exposició a Igualada

Les col·leccions Celístia i Wave, guardonades als Premis Ciutat d'Igualada 2024, van ser les protagonistes de l'exposició que Rosich Jewels va presentar amb el suport del Departament de Cultura de l'Ajuntament d'Igualada a La Sala, sala municipal d'exposicions. La mostra va reunir peces originals, esbossos i elements visuals que mostraven el procés creatiu d'aquestes

col·leccions, dissenyades per Pere Rosich, i posaven en valor la combinació de tècniques artesanals i l'ús de l'última tecnologia que defineixen l'esperit contemporani de la firma. En l'acte d'inauguració, l'alcalde Marc Castells, va expressar el seu reconeixement a Rosich Jewels per la trajectòria i la contribució al disseny de la joieria actual.



DANTHERMGROUP

Mantingui la productivitat i confort dels seus empleats

Bioclimatització per a grans espais industrials: consum fins a un 80% menys que un sistema tradicional de A.A.

Perfecte per a la indústria metal·lúrgica, química, del cartró, paper i altres.

Característiques i avantatges

- Refresqui zones específiques o globals
- Control i supervisió remots
- Funciona amb portes i finestres obertes
- Baix cost operatiu: refreda 200 m² amb menys de 1 euro al dia
- Escalable per a qualsevol mida i distribució d'edifici
- Generador d'Ozó per a la desinfecció de l'aigua
- Muntatge fàcil a la teulada o paret lateral
- Fàcil manteniment

Necessiteu més informació sobre els nostres productes i solucions?

Visiteu: danthermgroup.com o contacteu amb els nostres experts: sales.es@danthermgroup.com



Escanegeu el codi QR per saber més sobre la bioclimatització i per gaudir d'un any de manteniment gratuït.

Distribuidor Catalunya
08700 Igualada, Barcelona
Tel. 938 045 251 – 659 156 141
info@asbert.com



Digitalitza el teu temps, el teu equip i el teu futur amb Factorial

En un moment en què les empreses s'enfronten a més exigències legals, més competència i menys temps, **Factorial** s'ha convertit en l'aliat indispensable per a la nova generació de companyies que volen créixer sense perdre el control.

La seva plataforma centralitza processos, automatitza tasques i introdueix la potència de la **intel·ligència artificial** per ajudar-te a prendre millors decisions, més ràpides i amb menys esforç.

Factorial One: la intel·ligència que planifica, optimitza i decideix per tu

La IA de Factorial és molt més que un assistent digital: és el teu nou cap de planificació.

Amb **un sol clic**, crea i ajusta horaris complets tenint en compte torns, descansos i necessitats legals. Detecta patrons, identifica ineficiències i proposa millores en temps real.

Així, els equips deixen enrere les hores de gestió manual i passen a una planificació automàtica, transparent i precisa.

Gràcies a **Factorial One**, les empreses redueixen fins a un **80 % del temps dedicat a la planificació** i milloren la productivitat sense augmentar recursos.

A més, cada decisió es fonamenta en dades reals: informes, rendiment, costos i tendències estan sempre a l'abast, transformant la intuïció en coneixement.

Compliment legal i control horari sense complicacions

Des de l'entrada en vigor del registre obligatori de jornada, el control d'hores és una necessitat que moltes empreses encara gestionen manualment.

Factorial resol aquest repte amb una eina digital que permet



fitxar des del mòbil, amb QR, reconeixement facial o geolocalització.

Els informes s'actualitzen automàticament, estan preparats per a inspecció i garanteixen el compliment del RGPD i de la Llei laboral europea.

Però el més important: converteix una obligació en una oportunitat.

El control horari es transforma en una font de dades que ajuda a optimitzar torns, reduir hores extres i millorar el benestar dels equips.

Una gestió moderna, àgil i sense paperassa.

1. Factorial Benefits: benestar que es nota en els resultats

Les empreses amb equips feliços retenen més talent, redueixen l'absentisme i augmenten la productivitat.

Per això **Factorial Benefits** ofereix un sistema de beneficis flexibles 100 % digital: targetes de menjar, transport, salut, formació o benestar, integrades directament a la nòmina.

Els empleats poden escollir com volen utilitzar-los, i l'empresa ho gestiona des d'un únic espai.

El resultat és clar: **fins a un 35 % més de satisfacció i compromís**.

A més, aquests beneficis són deduïbles i milloren la imatge de marca davant clients i treballadors.

2. Vacances, absències i permisos, tot sota control

Amb Factorial, gestionar absències i vacances deixa de ser un malson.

Els empleats poden sol·licitar dies lliures o permisos des de qualsevol dispositiu, i els responsables aprovar-ho en un clic.

El sistema calcula automàticament dies pendents, substitucions i compatibilitats de torns.

Tot queda registrat i centralitzat, evitant errors, confusions o duplicitats.

El temps que abans es perdia coordinant calendaris ara es guanya millorant la planificació de l'equip.

3. Avaluacions, clima laboral i rendiment

El creixement d'una empresa depèn de la motivació i el rendiment del seu equip.

Amb Factorial, pots realitzar **avaluacions 360°**, enviar enquestes de satisfacció i obtenir informes automatitzats amb IA.

Coneix l'estat del teu equip en temps real i pren mesures abans que els problemes apareguin.

Amb dades fiables, el lideratge és més proactiu i la cultura corporativa es consolida.

Com Practics està redefinint la gestió empresarial amb intel·ligència artificial aplicada

A Practics Business Solutions hem convertit la intel·ligència artificial en una eina real per millorar la gestió de les empreses. Ja no parlem de futur, sinó de resultats concrets: processos més àgils, menys errors i equips més productius.

IA integrada al cor d'el negoci

El nostre **nou mòdul d'agents intel·ligents per a les aplicacions de Negoci, ERP, eCommerce, CRM, BI...** situa la IA dins del sistema de gestió, no com un afegit, sinó com una capa funcional integrada.

Basat en el Model Context Protocol (MCP) —un estàndard obert que connecta models d'IA com OpenAI o Anthropic Claude amb eines empresarials—, el mòdul permet que la IA no només anàlisi dades, sinó que actuï directament dins de les nostres dades de gestió.

Això significa que un usuari pot:

- Obrir un xat intel·ligent dins de les aplicacions de gestió de Negoci per sol·licitar o executar tasques, analitzar i representar informació rellevant, KPI's...
- Crear automàticament comandes, factures... de compra a partir d'un PDF de proveïdor.
- Analitzar clients en risc, segons tendències, comandes, pressupostos, dades comptables...
- Connectar-se a Google Drive per generar ordres o actualitzacions d'inventari.
- I moltes altres aplicacions.

Eficiència i assistència en temps real

Els resultats són immediats i reflecteixen el compromís de Practics amb la millora contínua: menys errors, automatització de tasques repetitives i una assistència intel·ligent que acompanya cada usuari segons el seu rol i el moment del procés.

L'objectiu és clar: transformar les dades en decisions i les decisions en creixement.

Innovació amb aliances

Aquest avenç forma part de la nostra estratègia de col·laboracions amb **Openbravo, Etendo, Microsoft, Factorial, Shopify, Prestashop...** amb una mateixa visió: construir empreses més eficients, connectades i humanes.

Per a Practics, la IA no és una moda. És la nova manera de treballar: més àgil, més precisa i més pròxima a les persones.

Jaume Balcells
CEO de Practics Business Solutions



Connectem el present amb el futur digital de la teva empresa

Solucions que impulsen la innovació, la gestió i el creixement

A Practics fem que la innovació, la intel·ligència artificial i les dades treballin per al futur del teu negoci.

Des de la gestió empresarial amb **Etendo ERP** fins al control de persones amb **Factorial**, passant per l'anàlisi de dades amb **Microsoft** i la venda omnicanal amb **Orisha | Commerce, Prestashop o Shopify**, oferim una plataforma integral que converteix la tecnologia en resultats.

A més, integrem solucions d'**intel·ligència artificial** per millorar l'eficiència i optimitzar els processos empresarials, automatitzant tasques repetitives, anticipant necessitats i ajudant-te a prendre decisions més ràpides i precises.

Les nostres solucions no són només eines, són **avantatges competitius**, i estàs a un pas d'aconseguir-ho:

- Automatització i reducció de costos operatius.
- Control total i visibilitat en temps real.
- Dades que es transformen en decisions.
- Integració senzilla, sense límits ni barreres.

Nosaltres posem la tecnologia, tu marques el camí.



Descobreix com digitalitzar i potenciar els teus RRHH amb Practics i Factorial.

Úneix la innovació i la tecnologia per transforma la gestió del teu equip i impulsar el creixement de la teva empresa.

Escaneja'm i sol·licita la teva demo:



www.practicsbs.com/factorial/
(+34) 933 800 360
info@practicsbs.com



Vols saber com ho fem?

Escaneja el QR i descobreix el cas d'èxit de Deporvillage, i tot el que podem fer per la teva empresa.

Aprofita el teu crèdit formatiu Fundae amb la UEA!

Consulta tota l'oferta formativa a www.uea.cat/formacio

Per a més informació:

formacio@uea.cat

93 805 22 92 (Núria Castells)

La UEA al costat del talent: impulsant la **formació bonificable a les empreses i professionals**

La UEA disposa d'una àmplia oferta formativa bonificable per a empreses i professionals, orientada a desenvolupar competències clau i potenciar el talent. Els cursos estan dissenyats per donar resposta a les necessitats reals del mercat i de les empreses, i inclouen temàtiques com la gestió de les persones, la comunicació, la millora de processos, tècniques comercials, transformació digital, intel·ligència artificial... Una formació pensada i especialitzada a les necessitats del teixit empresarial

Curs bonificable sobre sistemes de retribució variable i incentius

La UEA va organitzar un curs per donar a conèixer i com gestionar sistemes de retribució variable que vinculin la compensació dels professionals als objectius i resultats de l'organització. L'objectiu final és alinear els interessos de les persones amb els de l'empresa, fomentant el compromís, el rendiment i la consecució d'objectius estratègics. La formació va anar a càrrec d'Eduard Legazpi, assessor i consultor.



Curs per atraure i fidelitzar clients amb LinkedIn

Com podem fer més clients i fidelitzar-los? A través d'aquestes preguntes, la UEA va organitzar un curs bonificable sobre LinkedIn, una eina, plataforma i canal digital que permet fer-ho de forma efectiva, directa i humana. La formació va anar a càrrec de l'expert en networking i aquesta eina digital, Rosaura Alastruey.



Curs sobre la gestió de la producció

La UEA va organitzar un curs bonificable per al teixit empresarial basat en la gestió de la producció. Un curs impartit per Joan Casanovas, cofundador de Leancat, i que va permetre donar a conèixer com millorar l'eficiència de les empreses, com optimitzar compres, magatzems, processos productius i manteniment, amb eines com Lean Manufacturing i Kanban.

Curs bonificable: Com negociar quan no tens el rol de poder

La UEA va organitzar aquest curs que va estar impartit per l'experta en vendes a nivell nacional i internacional, Mónica Mendoza. Un curs que va permetre aprofundir en les estratègies i habilitats clau per gestionar negociacions complexes en entorns B2B.

Jornada sobre la IA a l'entorn laboral

La UEA va organitzar una sessió informativa per abordar els reptes i les oportunitats que la IA ofereix en la gestió de persones i les relacions laborals. La jornada va estar impartida per Verònica Platas, experta en RH, innovació i transformació digital.

Jornada sobre gestió de conflictes

La UEA va celebrar una jornada dedicada a la gestió de conflictes, centrada en oferir eines i coneixements clau per a una gestió més eficaç en entorns professionals i organitzatius. La sessió va anar a càrrec de Sergio Gómez Larrea, enginyer tècnic de telecomunicacions i fundador de The Conflict Engineer.

Aquestes sessions van formar part dels Plans de Formació de l'àmbit de Catalunya, orientats a reforçar les competències relacionades amb el diàleg social i la negociació col·lectiva (expedient STC/074/24/000001).



Consolidar per créixer: la nova generació empresarial de l'Anoia

L'Anoia viu un moment clau de transformació econòmica i empresarial. Una nova generació de joves emprenedors i successors de projectes familiars està prenent el relleu amb energia, visió i compromís. Des de la UEA, a través del col·lectiu **UEA Joves**, volem posar en valor aquest talent que està donant continuïtat —i alhora noves formes— al teixit productiu del territori.

Aquest especial, que s'emmarca dins la línia de treball per consolidar el teixit empresarial, impulsada per la UEA i que compta amb el suport de la Diputació de Barcelona, vol ser un **reconeixement i un espai de connexió** entre dues forces complementàries: **el relleu i la creació**. D'una banda, els joves que assumeixen la responsabilitat de mantenir viu l'esperit d'empreses familiars que formen part de la identitat econòmica de la comarca; de l'altra, els emprenedors que obren camins nous, diversifiquen sectors i aporten innovació.

Consolidar per créixer significa entendre que el futur de l'Anoia depèn tant de **preservar allò que funciona com de reinventar allò que cal transformar**. Els protagonistes d'aquest número ho demostren amb fets: lideren amb nous valors, impulsen el canvi, fan créixer el territori i esdevenen motor d'una economia més adaptada i oberta. Amb aquest especial, la UEA reafirma el seu **compromís amb el talent jove**, amb el **relleu generacional com a oportunitat d'innovació**, i amb la **consolidació d'un teixit empresarial fort, divers i connectat amb el futur**. És, en definitiva, un homenatge a **tots aquells joves que, des del seu projecte, estan escrivint la nova història empresarial de l'Anoia**.



UEA Joves apropa amb èxit el relleu de l'empresa familiar a l'empresa ABC Global Solutions

La Unió Empresarial de l'Anoia (UEA) a través de la seva comissió **UEA Joves** -joves empresaris/es, directius/ves i emprenedors/es- va celebrar una nova sessió del cicle "**Aprentatges des de l'empresa anoienca**", una iniciativa que impulsa el col·lectiu per donar a conèixer com empreses de la comarca de l'Anoia han afrontat amb èxit el procés de relleu generacional, així com els reptes humans, organitzatius i estratègics que comporta.

En aquesta línia, l'objectiu és acompanyar el jovent empresarial i oferir-los referents i aprenentatges reals sobre la continuïtat dels projectes familiars, així com fomentar espais de trobada i networking.



Jornada de finançament alternatiu amb Cesce i Teknorisk S.L.

La UEA organitza conjuntament amb Cesce i Teknorisk S.L. una jornada informativa sobre el finançament alternatiu existent per a pimes i grans empreses, emmarcada dins el cicle de Jornades d'Estratègia Empresarial de la UEA.

La jornada va anar a càrrec d'Eleuterio Tortosa, responsable a la Unitat de Finançament de CESCE per a Espanya i Portugal qui va donar les claus i el coneixement sobre noves oportunitats de creixement i de finançament alternatius per a les empreses.



Èxit de l'última edició del postgrau de Transformació Digital de Pimes d'EADA

La UEA va ser partner i col·laboradora de l'escola de negocis de referència, EADA Business School del postgrau de Transformació Digital per a Pimes. Una formació 100% bonificada que va permetre adquirir coneixements i eines que ajudaran les empreses del territori a afrontar amb èxit els reptes de la digitalització. Una oportunitat molt valuosa per adquirir noves eines i coneixements que han permès impulsar la competitivitat i la innovació de les empreses del

Amb el suport de





Un cas inspirador: el relleu generacional a ABC Global Solutions

Sota el títol “**Aprenentatges des de l'empresa anoienca: Coneixem el relleu generacional i com afronten el futur des d'ABC Global Solutions**”, més d'una trentena d'assistents van poder conèixer de primera mà, el passat dijous dia 2 d'octubre, com aquesta empresa del sector químic que ofereix solucions globals per a tot tipus d'indústria i amb gairebé tres dècades de trajectòria, ha sabut innovar i créixer mantenint l'essència familiar i la mirada posada en un futur sostenible.

La sessió va començar amb una visita a les instal·lacions de l'empresa; i tot seguit, va començar amb la benvinguda per part del president de la Unió Empresarial de l'Anoia, Joan Mateu, qui va destacar la importància de comptar amb empreses a la comarca com ABC Global Solutions, que són exemple de trajectòria, innovació i compromís amb el territori, i va posar en valor la seva capacitat d'evolucionar, d'adaptar-se als canvis i de consolidar-se com una empresa referent en el sector químic. A més, el president també va posar de relleu com aquest cicle de trobades són casos per emmirallar-se a través d'experiències reals i per obtenir eines,

consells i tècniques perquè els joves de la comarca afrontin el relleu amb garanties.

Tot seguit, es va dur a terme una taula rodona amb la participació del fundador de l'empresa, Néstor Ramírez Perilla, i l'actual CEO de l'empresa, Néstor Ramírez Medina, que van compartir la seva experiència en el procés de successió i en la gestió del creixement de l'empresa.

L'objectiu d'aquesta taula era generar un espai de debat, reflexió, exposició i exemple de com van afrontar el procés de relleu, ja que el pas de pares a fills és un repte que va molt més enllà de la gestió empresarial: implica confiança, visió compartida i la capacitat d'anticipar-se als canvis, sempre amb humilitat i respecte. En aquest sentit, pare i fill van compartir els aprenentatges, els reptes i les claus que han fet possible una transició amb èxit; un relleu basat en diversos aspectes que l'han fet possible: la confiança mútua, anticipar-se i delegar el procés amb experts/es que acompanyin en el procés de relleu a l'empresa: “Per a nosaltres ha estat fonamental comptar amb el suport d'experts, establir canals oberts de comunicació i entendre que la continuïtat és possible només quan es combina el respecte per la trajectòria amb la il·lusió de construir el futur”, van destacar.

L'acte, que va tenir lloc a les instal·lacions de l'empresa anoienca ABC Global Solutions, va comptar amb una nombrosa participació de joves empresaris, emprenedors, directius i famílies empresàries. La taula rodona va estar moderada per la responsable de Comunicació de la UEA, Bet Altarriba. La jornada va cloure amb un espai de relació que va permetre als assistents intercanviar idees, contactes i experiències en un ambient proper.

DORSAN - Consolidar el llegat per créixer al món: el relleu generacional de l'empresa

Com va començar la història de l'empresa? Quina activitat empresarial desenvoleu?

La història de Dorsan Filtració comença amb una decisió valenta. El meu pare va treballar durant molts anys al capdavant del departament comercial en una multinacional del sector paperer molt important, fins que la planta productiva de Capellades va tancar. Va ser aleshores quan va decidir impulsar el seu propi projecte i donar continuïtat a la seva experiència creant Dorsan. Vam començar amb una petita planta productiva a Igualada, especialitzada únicament en paper filtre plegat. Amb el temps, la implicació i l'esforç constant de tot l'equip ens van permetre créixer, ampliant la nostra producció i presència internacional amb plantes a Alemanya, l'Índia, Mèxic i Tunísia, així com una seu comercial a França. Actualment, Dorsan és una empresa amb ànima familiar però amb mirada global, dedicada a desenvolupar i fabricar solucions de filtració per a laboratoris i indústria.

Com s'ha viscut el procés de relleu generacional?

El relleu generacional s'ha viscut —i encara s'està vivint— de forma molt natural. Actualment, jo gestiono la planta d'Espanya i el meu germà la d'Alemanya, mentre que el nostre pare manté un rol més d'ambaixador i de promotor de nous projectes. Ha estat un procés progressiu i molt orgànic: hem crescut dins l'empresa, formant-nos dia a dia al seu costat, la qual cosa ha permès que el canvi de generació es faci sense trencaments ni brusquedats, mantenint els valors

originals però amb una visió renovada.

Quin ha estat el principal aprenentatge d'aquest procés?

El més valuós ha estat entendre que l'èxit d'una empresa familiar no depèn només del cognom, sinó del compromís i la capacitat d'adaptació de cadascú. Hem après que cal respectar el llegat rebut, però també atrevir-se a evolucionar i innovar per mantenir-lo viu.

Què creieu que ha estat clau per fer un relleu amb èxit?

La transició paulatina i progressiva ha estat fonamental. No hi ha hagut pressa, sinó un acompanyament constant, compartint coneixement i responsabilitats de manera natural. A més, hem treballat conjuntament amb Family Business, una consultora especialitzada en empreses familiars, per crear i implementar el nostre Protocol Familiar: un document que defineix els valors, els rols i les normes de governança de la nostra empresa. Aquest pas ens ha aportat estructura, claredat i estabilitat per garantir la continuïtat generacional amb harmonia i visió a llarg termini.

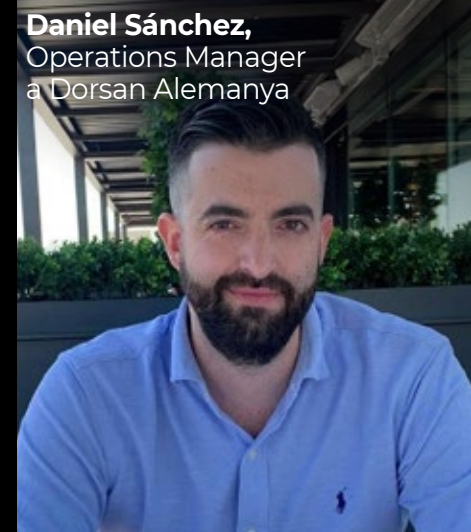
Quins reptes o projectes de futur us il·lusionen ara?

El nostre repte és seguir creixent de forma sostinguda, ampliant el nostre coneixement dels mercats i adaptant-nos a les noves necessitats de cada sector. Ens motiva continuar internacionalitzant Dorsan, potenciant la recerca i desenvolupament de nous materials filtrants i consolidant la nostra presència com a referent europeu en filtració tècnica.

Alba Sánchez, Sales Director a Dorsan Espanya



Daniel Sánchez, Operations Manager a Dorsan Alemanya



Una frase o consell per altres empreses familiars que afronten un relleu.

“El millor relleu no és passar el testimoni, sinó córrer junts una estona en la mateixa direcció.”





De l'experiència a la innovació: el relleu generacional que impulsa el futur d'Innovapack

Com va començar la història de l'empresa? Quina activitat empresarial desenvolupeu?

L'any 2007, coincidint amb l'inici de la crisi, Llorenç Vilanova va decidir marxar de l'empresa familiar dedicada al packaging de perfumeria, cosmètica i tèxtil per crear el seu propi projecte. Aquest va anar creixent i evolucionant fins a convertir-se en una empresa especialitzada en arts gràfiques i la fabricació de packaging de cartró per a diverses indústries. Actualment, amb 70 especialistes del sector i una facturació anual de 16 milions d'euros, INNOVAPACK S.L. destaca per oferir solucions funcionals, innovadores i sostenibles als diversos reptes plantejats cada dia pels nostres clients. Els nostres estoigs, safates, fundes i altres productes de cartró es poden trobar a les botigues més reconegudes d'alimentació, joguines, cosmètica i perfumeria del país i, fins i tot, d'altres països d'Europa.

Com s'ha viscut el procés de relleu generacional? O com l'esteu vivint?

Actualment, el Sr. Vilanova, CEO i fundador de Innovapack, no té intenció de jubilar-se fins d'aquí a molts anys i segueix portant el timó de l'empresa, sobretot en la presa de decisions estratègiques i a llarg termini. No obstant això, cedeix part de les decisions del dia a dia als encarregats i directius de confiança. Entre ells el seu fill gran, Guillem Vilanova, Director d'Innovació i Projectes Estratègics. Així doncs, el relleu no és un procés amb una data marcada, o que es visqui com

una tasca concreta, sinó que, a poc a poc, amb el pas dels dies, setmanes i mesos, es van cedint certes decisions, responsabilitats i deures a la següent generació. De fet, s'està donant una situació de suma, ja que en comptes de cedir responsabilitats, cadascú aporta tot el que pot i ajuda al creixement de l'empresa. Amb el creixement arriben noves responsabilitats i projectes, que es desenvolupen conjuntament amb la generació entrant.

Quin ha estat el principal aprenentatge d'aquest procés?

És una pregunta difícil, ja que cada dia s'apren alguna cosa i tot és important. Tanmateix, un aprenentatge important és respectar les decisions a llarg termini preses en comú i portar-les a terme tot i no estar-hi sempre d'acord; cal que ens alineem tots en objectius comuns per tal de funcionar com un sol vector unidireccional i no perdre forces en individualismes.

Què creieu que ha estat clau per fer un relleu amb èxit?

En el nostre cas encara està en procés, però un punt clau és la llibertat. Cal deixar que el relleu s'equivoqui, encerti i prengui les seves decisions assumint-ne les conseqüències. Així es troben els punts forts i febles de l'equip, i a partir d'això es va guiant per a una millora contínua.

Quins reptes o projectes de futur us il·lusionen ara?

En tenim molts... la posada a punt de



Guillem i Llorenç Vilanova, Director Comercial i CEO d'Innovapack

la nova maquinària recent arribada, projectes de robotització de línies de producció, la incorporació de personal nou, la renovació de certs actius importants, etc. Però el que ens fa més il·lusió és la nova nau que tenim previst construir per traslladar-hi la producció i els magatzems sota una sola planta, per tal de ser més eficients i oferir un millor servei.

Una frase o consell per altres empreses familiars que afronten un relleu.

Cal que la nova generació estimi el negoci i l'ofici tant o més que l'anterior. La feina s'ha de fer amb la convicció que estàs on et toca ser i valorar que el que estàs fent té molt valor per tu, la família i la societat.

OFICINA SEMAT DATA OSD – Més que un relleu generacional: una sinergia entre experiència i impuls

Com va començar la història de l'empresa? Quina activitat empresarial desenvolupeu?

OSD neix fa més de vint anys de la mà del meu pare, amb la voluntat de portar les telecomunicacions empresarials a un altre nivell aportant valor sense oblidar a el motor del teixit empresarial espanyol: les pimes. Amb els anys, hem evolucionat d'una empresa de telecomunicacions tradicional a un operador integral per a empreses, que combina connectivitat, sistemes i ciberseguretat sota una mateixa visió: simplificar la tecnologia perquè porti valor real al negoci.

Com s'ha viscut el procés de relleu generacional? O com l'esteu vivint?

Més que un relleu, és una convivència permanent. El meu pare no s'ha "desconnectat" i segurament no ho farà mai, però això és precisament el que ens dona equilibri. Ens complementem perquè allò que a un li treu la son, a l'altre li sembla un repte apassionant.

Tenim ritmes, maneres i prioritats diferents, però compartim la mateixa visió i confiança mútua. Al final, no és una successió, és una sinergia entre experiència i impuls, que fa que l'empresa evolucioni sense perdre l'essència.

Quin ha estat el principal aprenentatge d'aquest procés?

Que amb el temps aprens a mirar les coses amb més perspectiva, però també amb més paciència. Quan ets jove vols canviar el món en dos dies; quan portes anys al negoci, entens que la clau és fer-ho bé i que duri.

Què creieu que ha estat clau per fer un relleu amb èxit?

La clau ha estat no voler fer-ho tot igual, però tampoc voler-ho canviar tot. Hem sabut mantenir la proximitat i el compromís amb els clients el segell de la primera etapa, però afegint-hi una capa de digitalització, marca i nous serveis que ens han obert a mercats més amplis. I sobretot, molta comuni-



Joan Mateu, director de l'Oficina Semat Data; i Montse Mateu, responsable de Comunicació d'OSD.

cació entre nosaltres (de vegades massa!).

Quins reptes o projectes de futur us il·lusionen ara?

El projecte que més ens motiva és el nostre SOC: Centre d'Operacions de Ciberseguretat per a pimes. Ja és una realitat, i actualment oferim serveis de monitoratge continu i resposta davant incidents a empreses que volen tenir el mateix nivell de seguretat que una gran corporació, però amb la proximitat i agilitat d'un equip local. El nostre objectiu és clar: que qualsevol empresa, per petita que sigui, se senti segura, preparada i al mateix nivell que les grans en matèria de ciberseguretat.

Una frase o consell per altres empreses familiars que afronten un relleu.

"Una empresa familiar no s'hereta, s'entén, s'adapta i es torna a construir cada dia."

Sumand+

Galtés & Morros assessors

Fiscal - Laboral - Jurídic - Mercantil - Comptable - Vehicles - Transports - Assegurances

93 803 04 37
93 804 52 62

C/ Gran Bretanya, 32
08700 Igualada
Barcelona

Rambla General Vives, 39
08700 Igualada
Barcelona

C/ Sant Cristòfol, 3
08784 Piera
Barcelona

NO ET PERDIS LA INAUGURACIÓ de SES OLIVERES

by CAL BLAY

4 desembre de 19h a 22h

Inscriu-te
gratuïtament
aquí!



*amb presentació
del nou restaurant*

MENÚS DIARIS | VERMUTS | TEAM BUILDINGS
ESDEVENIMENTS D'EMPRESA | CELEBRACIONS | CASAMENTS





Èxit de la taula rodona d'UEA Joves: “L’emprenedoria, motor de transformació. Reptes i oportunitats”

L'últim acte de l'any d'UEA Joves va ser tot un èxit de participació i d'intercanvi d'experiències. La sessió, sota el títol “*L’emprenedoria, motor de transformació. Reptes i oportunitats*”, va reunir joves empresaris i emprenedors de la comarca que van compartir la seva visió i trajectòria dins el món empresarial. En aquest sentit, l'acte va comptar amb la participació de Carles Carol, CEO de UAUU Weddings & Events, qui va explicar com va arrencar el seu projecte empresarial, passant de 0 a 2.000 esdeveniments en només onze anys; Marc Mora, CEO d'Almazan Roig, que va compartir les claus de com entrar al món empresarial sense manual d'instruccions, renovant un projecte amb èxit; Pol Cantero, cofundador de Flip & Go Real Estate, una neoinmobiliària que està revolucionant el sector immobiliari; i Maria Marcet, fotògrafa especialista en comunicació, amb més de deu anys de trajectòria connectant marques i institucions amb el seu públic potencial.

El president de la UEA, Joan Mateu, va ser l'encarregat de donar inici a l'acte, posant en valor la importància d'acompanyar i donar suport als joves que afronten el relleu generacional a l'empresa, però també aquells que decideixen emprendre i crear el seu propi projecte: “Arrencar un negoci no és fàcil: cal valentia, constància i visió, però sobretot, creure en el que fem, i envoltar-nos de persones que comparteixin aquesta passió i esperit transformador. Emprendre no és només crear empreses, sinó també generar valor, oportunitats i futur per al territori”.

Els integrants de la taula rodona van exposar les seves experiències i van inspirar els assistents amb reflexions sobre els reptes i oportunitats que comporta emprendre avui dia; i també els diversos obstacles com conciliar la vida personal i professional o les diverses traves burocràtiques i administratives. Això no obstant, la taula va reforçar el missatge que la comarca de l'Anoia és i continuarà sent un territori amb talent, creativitat i un fort esperit emprenedor.



El secret del relleu a Solà: valors compartits, confiança i arrels a la terra

Com va començar la història de l'empresa? Quina activitat empresarial desenvolupeu?

SOLÀ va néixer fa més de 50 anys al cor de Catalunya, impulsada per una vocació clara: donar resposta a les necessitats del sector agrícola. Des dels seus inicis, l'empresa ha crescut fidel a tres pilars que defineixen la seva identitat: innovació constant, arrelament al territori i esperit familiar.

Ens dediquem al disseny, fabricació i comercialització de maquinària agrícola, especialment sembradores i fertilitzadores. Amb una aposta decidida per la tecnologia i la recerca, hem evolucionat fins a convertir-nos en un referent internacional, exportant a més de 40 països i competint amb grans grups del sector.

Tot i el creixement, preservem l'essència d'una empresa familiar, on cada persona compta i on el vincle amb la terra i amb els agricultors continua sent el motor de cada decisió. Actualment, la direcció general recau en la segona generació familiar, i ja fa anys que la tercera generació forma part activa del projecte.

Com s'ha viscut el procés de relleu generacional? O com l'esteu vivint?

El relleu generacional és un camí que encara estem recorrent. Fa anys que hi treballem amb l'objectiu que el traspàs sigui el més orgànic possible. Per fer-ho bé, vam comptar amb l'acompanyament d'una consultora especialitzada en empreses familiars, que ens ha ajudat a posar les bases d'un procés sòlid, respectuós i compartit.

Quin ha estat el principal aprenentatge d'aquest procés?

Hem après que, per avançar junts, calen valors compartits, principis comuns i una base sòlida entre generacions. Però també és essencial respectar les diferències: cada persona aporta la seva manera de fer, i això enriqueix el projecte.

Què creieu que ha estat clau per fer un relleu amb èxit?

La clau ha estat construir un equip ferm, compromès i alineat amb el projecte comú. Les persones que creuen en l'empresa són les que la fan créixer. Sense aquest nucli humà, no hi ha relleu possible.

Quins reptes o projectes de futur us il·lusionen ara?

El nostre sector està evolucionant ràpidament, amb grups cada cop més grans. Som una empresa mitjana que competeix amb multinacionals, i això ens motiva a seguir apostant per la tecnologia. La recerca i el desenvolupament són

fonamentals per millorar la productivitat de les nostres màquines i, sobretot, per fer més fàcil la vida dels agricultors.

Una frase o consell per altres empreses familiars que afronten un relleu.

La comunicació és clau. Compartir temps, espais i decisions permet repartir la càrrega i fer que el relleu sigui natural. És un procés que requereix confiança, paciència i moltes hores compartides.



Jordi Solà, director general; Ginevra Solà, adjunta a direcció i Anaïs Solà, responsable de màrqueting i comunicació.



➤ Dissenyem oficines i espais per treballar, connectar, créixer i... viure.

evvo >>>

Màrqueting estratègic / Innovació
Consultoria en retail / Disseny punt de venda
Identitat gràfica / Comunicació

evvoretail.com





finques Rambles

50 anys innovant per a oferir-te les millors solucions en habitatge

L'empresa igualadina, Finques Rambles, celebra aquest 2025, mig segle de trajectòria i referència en el sector immobiliari, construint confiança i projectes de vida. Una empresa familiar amb passat, present i futur al costat de les persones.

La trajectòria de Finques Rambles comença l'any 1975, quan Jordi Marcé Carulla i Ma Àngels Termes van obrir la seva primera oficina a la Rambla Nova d'Igualada, amb una visió molt clara: acompanyar les persones en la recerca de la seva llar ideal. En una ciutat marcada per l'efervescència industrial del moment, van saber detectar la necessitat d'un servei immobiliari professional, proper i de confiança.

Amb els anys, l'empresa ha crescut i evolucionat, traslladant-se a la Plaça de la Creu i adaptant-se a cada nova etapa del mercat. Tot i els canvis, Finques Rambles ha mantingut intactes els seus valors fundacionals de professionalitat, proximitat i transparència, que continuen sent el seu segell d'identitat.

De la Rambla a la Plaça de la Creu: mig segle d'evolució

Al llarg d'aquests 50 anys d'història, cada etapa ha aportat nous reptes i fites significatives. Els primers anys van servir per consolidar-se com una immobiliària de referència a la comarca de l'Anoia. Amb l'arribada de la segona generació, liderada per Jordi Marcé i Marta Calzada, l'empresa va fer un pas endavant en professionalització i modernització, incorporant noves tecnologies, estratègies de màrqueting i una visió més àmplia del sector.

Finques Rambles també va ampliar els seus serveis cap a la promoció i construcció d'habitatges, fet que li ha permès especialitzar-se en la comercialització d'obra nova. El creixement sostingut de l'equip i el trasllat a l'edifici actual van reforçar aquesta etapa de maduresa empresarial.

El relleu generacional: una evolució compartida

Actualment, la direcció de l'empresa recau en Marta Calzada, i la incorporació de la tercera generació, amb Josep i Jordi, marca un nou punt d'inflexió en la trajectòria de Finques Rambles. Aquesta nova etapa representa una fusió entre experiència i innovació, on la tercera generació aporta noves idees, capacitat d'adaptació als nous temps i una aposta decidida per la digitalització, la innovació i l'assessorament integral.

L'empresa està potenciant serveis com les visites virtuals, el "home staging" i les estratègies digitals, que permeten arribar a més clients amb una oferta personalitzada. Així, Finques Rambles manté l'essència familiar que l'ha caracteritzada durant mig segle, mentre s'adapta a les noves necessitats del mercat immobiliari actual.

Un servei integral i un equip expert

Finques Rambles ha evolucionat des d'una immobiliària tradicional fins a convertir-se en un model de servei integral. Actualment ofereix gestió integral, assessorament personalitzat en inversions i una estratègia comercial que combina canals digitals amb atenció personalitzada.

L'empresa també posa a disposició dels clients una línia d'ajuts sense interessos per preparar els immobles abans de sortir al mercat —tant per a lloguer com per a venda—, evitant que hagin d'assumir despeses inicials. A més, disposen d'una plataforma d'administració en línia que permet consultar en tot moment l'estat dels immobles i la gestió dels lloguers.

Amb un equip format per Agents de la Propietat Immobiliària i Administradors de Finques col·legiats, Realtors i agents CRS/Sira, Finques Rambles ofereix un assessorament complet i de qualitat en totes les àrees d'interès.

L'objectiu és clar: acompanyar els clients en tot el procés de comprar, vendre o llogar, ajudant-los a construir projectes de vida.

Mirant cap al futur: nous reptes i oficines renovades

Amb motiu del seu 50è aniversari, Finques Rambles ha rebut el guardó commemoratiu de la Unió Empresarial de l'Anoia -en el marc de la 25a Nit UEA- un reconeixement a la seva trajectòria i contribució al teixit econòmic de la comarca i que va marcar el tret de sortida per aquesta commemoració tan especial.

Aquest any especial també ha servit per inaugurar la reforma integral de les oficines a la Plaça de la Creu, adaptant-les a un model d'atenció més amable, moderna i tecnològica. L'empresa enceta així una nova etapa amb la voluntat de continuar sent la immobiliària de referència a Igualada i l'Anoia, mantenint el compromís amb la digitalització, la innovació i la millora contínua.

"Volem donar les gràcies a totes les persones que han confiat en nosaltres al llarg d'aquests 50 anys. Cada client, cada família, cada inversor, cada promotor, cada membre de l'equip i cada col·laborador ha estat part del nostre camí i del nostre creixement. Aquesta història no l'hem construït sols, sinó amb la confiança de tots aquells que han trobat en Finques Rambles una empresa propera i fiable. Ara, amb en Josep i en Jordi, mirem cap al futur amb més força que mai", afirmen des de Finques Rambles. I és que el futur d'aquesta empresa es construeix sobre una base sòlida: la confiança dels seus clients, la passió per la feina ben feta i la força d'una família unida per un mateix projecte.





L'emprenedoria és l'art de transformar idees en projectes reals, innovadors i sostenibles. És un camí apassionant ple de reptes, oportunitats i aprenentatges constants. En aquest espai també volem donar visibilitat als joves emprenedors que estan transformant sectors i inspirant la nova generació empresarial.

Emprendre per embellir la vida quotidiana: l'essència d'Espai Embellir

Com neix la teva idea emprenedora?

Espai Embellir neix de la necessitat de donar forma a una manera d'entendre l'arquitectura i l'interiorisme més humana, més propera i més conscient. Després d'anys col·laborant en altres despatxos, vaig sentir la necessitat de crear un espai propi on el disseny fos una eina per embellir la vida quotidiana de les persones, no només els espais que habiten. L'origen d'Espai Embellir és, en essència, una aposta per unir bellesa, funcionalitat i emoció en cada projecte.

Quin ha estat el moment més clau o decisiu del teu projecte fins ara?

El moment més decisiu va ser atrevir-me a fer el pas i donar forma al meu propi estudi. Deixar enrere la seguretat i començar des de zero implica molta valentia, però també molta llibertat creativa. Un altre moment clau va ser el primer client que va confiar plenament en el nostre enfocament: aquell projecte va marcar el camí i va confirmar que la nostra visió tenia sentit i valor.

Què és el que més t'ha sorprès (o t'ha ensenyat) del fet d'emprendre?

M'ha sorprès la quantitat d'aspectes que un empenedor ha d'aprendre més enllà de la seva pròpia professió: gestió, comunicació, lideratge, estratègia... Però sobretot m'ha

ensenyat que l'emprenedoria és un camí de creixement personal, on cada repte t'obliga a conèixer-te millor i a redefinir què vols aportar al món.

Quins són els principals reptes que afrontes com a jove empenedor/a avui o que t'has trobat?

El principal repte és fer-se un lloc en un sector molt competitiu, on cal diferenciar-se sense perdre autenticitat. També la gestió del temps i la conciliació són grans desafiaments: quan tot depèn de tu, és fàcil oblidar-se de posar límits. I, finalment, la incertesa econòmica dels inicis, que t'obliga a confiar plenament en el teu projecte i perseverar.

Què creus que es necessita per facilitar l'emprenedoria jove?

Crec que cal més suport pràctic i emocional. És fonamental acompanyar els joves emprenedors amb mentoria real, xarxes de col·laboració i formació en gestió empresarial. També seria positiu que les institucions apostessin per reduir la burocràcia i oferir espais compartits de treball que fomentin la sinergia i la creativitat.

Quin consell donaries a algú que vol començar el seu propi projecte?

Li diria que no esperi el moment perfecte, perquè mai arriba. Que comenci amb passió, humilitat



L'equip d'Espai Embellir

i perseverança. Que escolti, que s'equivoqui i que aprengui. L'emprenedoria no és un camí fàcil, però sí profundament gratificant si es fa amb sentit i autenticitat.

Com t'imagines el teu projecte d'aquí a cinc anys?

M'imagino Espai Embellir com un estudi consolidat, però fidel a la seva essència: seguir creant espais que emocionin, que parlin de les persones que els habiten i que aportin harmonia.

També m'agradaria ampliar l'equip amb professionals que comparteixin la nostra visió i poder participar en projectes on l'arquitectura sigui una eina de benestar i bellesa quotidiana. De fet, ara fa poc s'ha incorporat l'Arnau, un arquitecte jove amb visió inspiradora i innovadora.

I potser, m'avanço i no ho hauria de fer perquè encara es troba en un procés verd... però tinc un projecte molt xulo entre mans que anirà lligat amb l'estudi i que tinc moltes ganes d'iniciar i explicar-vos!

Etalentum: emprendre per transformar la manera com connectar talent i empreses



L'equip d'Etalentum Anoia-Bages.

Com neix la teva idea emprenedora?

Etalentum neix de la idea que la tecnologia pot ajudar-nos a connectar millor les persones i les empreses. Vam veure que el procés de selecció tradicional era lent, poc eficient i sovint molt poc humà. Volíem crear una empresa que combinés el millor dels dos mons: l'eficiència de la digitalització i la proximitat de les relacions humanes. Així va néixer Etalentum, amb la missió de posar les persones al centre i ajudar les empreses a trobar el talent que realment encaixa amb els seus valors i objectius.

Quin ha estat el moment més clau o decisiu del teu projecte fins ara?

Un dels moments més decisius va ser quan vam decidir créixer mitjançant un model de xarxa d'oficines associades. Aquesta decisió va permetre escalar el projecte, arribar a més territoris i, alhora, mantenir la proximitat amb clients i candidats.

Què és el que més t'ha sorprès (o t'ha ensenyat) del fet d'emprendre?

El que més ens ha ensenyat és que emprendre és un procés constant d'aprenentatge i adaptació. Cap pla surt exactament com esperes, però cada repte és una oportunitat per créixer. També hem après que l'èxit no depèn només d'una bona idea, sinó de l'equip i la capacitat de perseverar.

Quins són els principals reptes que afrontes com a jove empenedor/a avui o que t'has trobat?

Els principals reptes són trobar l'equilibri entre créixer i mantenir l'essència del projecte, aconseguir finançament en les primeres etapes i, sobretot, construir equips compromesos. També cal aprendre a conviure amb la incertesa i a gestionar els moments de pressió amb visió a llarg termini.

Què creus que es necessita per facilitar l'emprenedoria jove?

Cal més acompanyament real, no només en forma de subvencions, sinó en mentoria, formació pràctica i xarxes de contactes. També és important fomentar

la cultura de l'error com a part natural del procés d'aprendre i emprendre. Si volem més joves emprenedors, hem de crear un entorn on arriscar-se no sigui vist com un fracàs, sinó com una experiència de creixement.

Quin consell donaries a algú que vol començar el seu propi projecte?

Que comenci amb una idea clara de per què ho vol fer, no només del què. L'emprenedoria requereix constància i passió, i això només es manté si el projecte té un propòsit profund. També que s'envolti de gent millor que ell o ella mateixa i que no esperi al moment perfecte, perquè no existeix.

I per acabar... com t'imagines el teu projecte d'aquí a cinc anys?

Volem continuar creixent sense perdre la nostra essència: estar "Next to People. Next to Companies." En cinc anys volem seguir demostrant que tecnologia i humanitat poden anar de la mà per transformar la manera com les persones i les empreses es troben.



Yvette Pons conclou la seva gira internacional amb un prestigiós reconeixement

Després d'una exitosa gira de ponències als principals congressos de bellesa de Llatinoamèrica, **Yvette Pons** consolida la seva trajectòria internacional amb un nou assoliment: la seva incorporació al Comitè Científic del Congrés d'Estètica Mundial, amb seu a Còrdova, Argentina.

Durant les darreres setmanes, la reconeguda professional ha participat com a ponent en esdeveniments a Argentina, Puerto Rico i Costa Rica, assolint un gran èxit d'assistència i reconeixement entre especialistes del sector. Aquesta gira reforça la seva influència com a referent internacional en estètica avançada, innovació en tècniques manuals i formació especialitzada centrada en l'estudi i la salut de la pell.

El Comitè Científic del Congrés d'Estètica Mundial reuneix cada any professionals de primer nivell en disciplines com medicina estètica, fisioteràpia i dermatocosmiatria. Amb la seva incorporació, **Yvette Pons** aporta una visió ètica, integradora i científica, consolidant-se com una de les veus més respectades del panorama internacional. Aquest reconeixement s'afegeix al que va rebre l'any passat en el mateix congrés per la seva destacada trajectòria, que inclou ciutats com Nova York, Miami, Medellín, San José, Brasil i Itàlia. La seva dedicació continua convertint-la en una ambaixadora del talent i la innovació en l'estètica professional.

Institut d'Estètica Yvette Pons C.Sant Martí de Tous 37 Igualada

grafis
me
marxandat
ge

que si un color...que si una tipografia...que si una imatge...

àrea

av. països catalans, 95
igualada (barcelona)
938 045 556
www.areapublicitat.com

MADE IN ANOIA

MADE IN ANOIA – El podcast de la UEA que dona visibilitat a temes actuals i al teixit empresarial

Cada dijous, la UEA està en antena al 103.2 FM de Ràdio Igualada a les 13:15h i a les 20:15h. Podcasts disponibles a Spotify, Ivoxx i als webs de Ràdio Igualada i de la UEA. Si vols participar, escriu-nos a bet@uea.cat



Programa sobre empremtoria i lideratge femení

En el programa 53 es va parlar sobre empremtoria i lideratge femení. Per aquest motiu, es va entrevistar Rosana Isasi, consultora i assessora financera per a empreses i mentora de pimes, amb qui es va conversar sobre els inicis del seu projecte empresarial, dedicat a acompanyar empreses i professionals, així com sobre la seva visió i estil de lideratge. Durant l'entrevista, Isasi va compartir la seva experiència com a dona empremtora, les claus per afrontar els reptes de la gestió empresarial i la importància de liderar amb valors, empatia i determinació en l'entorn actual.



Tertúlia sobre l'empremtoria i el sector vitícola a la comarca

Al capítol 54, Made in Anoia va tractar sobre empremtoria i el sector vitícola a l'Anoia. La taula rodona va comptar amb la participació de Mercè Sangüesa propietària i fundadora del celler Pla de Morei, i el seu sommelier i responsable comercial, Joan Llorach. Un programa que va donar a conèixer la història de Pla de Morei, un celler nascut l'any 2018 al cor de l'Anoia, fruit de la visió i el coratge de la Mercè. El programa es va parlar de les novetats del celler i dels reptes de ser un projecte empremtor, però també, del sector vitícola.



La UEA a la 30a Nit de l'Empresa

La UEA va assistir a la 30a Nit de l'Empresa organitzada per la patronal Cecot, una nit que posa en valor la contribució de les empreses al progrés econòmic i social del país; una nit que reuneix a les màximes autoritats polítiques i agents socioeconòmics, associacions empresarials i empreses.

La Nit va fer reconeixement especial a una empresa associada a la UEA, Piera Ecoceràmica. Una empresa fundada l'any 1964 als Hostalets de Pierola, és un referent europeu en ceràmica sostenible; combinant tradició i innovació en la fabricació de maons, llambordes i peces ceràmiques d'alta qualitat.



Programa especial FirAnoia sobre la importància de la visibilitat del teixit empresarial

Amb motiu de la 72a FirAnoia -organitzada per Fira Igualada- la UEA va estrenar la nova temporada del seu podcast: Made in Anoia, el programa que dona a conèixer l'actualitat i el teixit empresarial anoienc. Aquest programa va ser en format tertúlia i va tenir com a motiu principal, la visibilitat de les empreses. Abans però, la primera convidada va ser la coach Araceli Cárdenas, qui va donar els consells per a una tornada a la feina saludable; tot seguit, van participar Anna Parera, directora d'Instal·lacions Parera i Xavier Pérez, CEO de Codelearn, que van posar en valor tenir un stand a la fira; i per l'altra part, es va fer una entrevista per conèixer les impressions de la nova edició de FirAnoia al president de Fira Igualada, Ivan Sánchez Enrique; i per l'altra part, una entrevista al regidor de Promoció Econòmica de l'Ajuntament d'Igualada, Jordi Marcé.



Som grup MATHIESEN

Mathiesen ha estat present al mercat des de 1939, any de la seva fundació a Xile. Durant aquest temps ha sabut adaptar-se als canvis tecnològics i donar respostes a les preferències canviants dels consumidors. Gràcies a la sistematització de l'experiència i a l'esforç del seu equip, l'empresa està avui, posicionada com un dels distribuïdors de matèries primeres industrials més importants a diferents parts del món.

Presenta a més de 17 països entre Amèrica, Europa i Àsia, comptem amb 5 plantes de producció i més de 25 centres de distribució i magatzems propis. Comptem amb 5.500 referències de productes entre totes les nostres unitats de negoci, que es

centren en l'alimentació, construcció, mineria, curtits, cosmètica, farma, veterinària, paper i cel·lulosa, polímers i resines, tractament d'aigües entre d'altres.

Som una empresa de visió i abast global amb presència a diferents continents, l'èxit del qual es deu al respecte multicultural, compromesos amb el desenvolupament local allà on tenim presència.

Estem compromesos a aportar solucions innovadores, àgils i flexibles en els processos, productes i forma d'organitzar-nos, aprofitant les oportunitats que impacten manera positiva i notòria en la cadena de valor del sector industrial. Impactem en la productivitat dels nostres clients i en el benestar de les comunitats.



Per a qualsevol informació sobre la nostra gamma de productes poden posar-se en contacte a través del nostre e-mail europa@grupomathiesen.com o la nostra web corporativa www.grupomathiesen.com



Experiència i solvència en la gestió del risc comercial

Per a qui encara no coneix Teknorisk, com definiríeu la vostra activitat i relació amb Cesce?

Som una Agència Exclusiva que com a Consultors de Risc Comercial ajudem a les empreses a vendre a crèdit en el Mercat Nacional i Internacional amb tranquil·litat. Fa vint-i-vuit anys que treballem amb Cesce, i això ens permet unir tres peces: l'assegurança de crèdit, en diferents modalitats, que protegeix davant d'impagaments, la informació actualitzada sobre els clients, i l'acompanyament proper i permanent per ajudar a decidir amb criteri a qui vendre, en quins terminis i amb quins límits.

Quin paper juga l'assessorament continu i la relació de confiança en la gestió del risc?

L'assessorament continu és la clau perquè una pòlissa funcioni. Disposem d'un BackOffice molt potent. En aquest sentit, nosaltres revisem límits, monitorem clients i prenem decisions amb informació viva. La renovació recent de Cesnet —la plataforma transaccional de Cesce— va just en aquesta línia: en ser més àgil i intuïtiva per utilitzar-la en el dia a dia.

Com ajuda Cesce a protegir les empreses davant impagaments o inestabilitat dels seus clients?

Cesce protegeix davant impagaments amb solucions adaptades a la mida i a l'operativa de cada empresa. Disposem de pòlisses com Máster Oro Integral que és la cobertura més completa del mercat amb taxa variable i que permet accés a Finançament amb el nostre Fons d'Avançament de

Factures, sense CIRBE, la Pòlissa Clàssica amb cobertura a taxa fixa, o la Pòlissa Fàcil, per a empreses que facturen fins a 6 milions d'euros, i la innovadora Pòlissa Industrial, per la cobertura de risc integral per contractes de fins a 36 mesos. Tot això es recolza amb un monitoratge continu i amb l'anàlisi rigorós de la nostra Unitat de Risc País. A Cesce també disposem de serveis de Caució, una solució ideal per a empreses que necessiten garantir el compliment de les seves obligacions contractuals davant tercers.

Quins són els principals riscos comercials que afronten avui les empreses, tant a escala nacional com internacional?

A Espanya, el gran repte de l'empresa-típus és el de créixer, el de guanyar mida sense tensar la liquiditat en aquest entorn de cobraments exigents (recordem que el 99,8% del teixit empresarial espanyol està conformat per pymes). La mida de l'empresa espanyola respecte a les seves comparables d'economies similars suposa un handicap a l'hora de competir en el mercat global, ja que són companyies amb menys recursos i estructura, malgrat desenvolupar les mateixes activitats i innovacions que les seves homòlogues estrangeres. A escala internacional, a més del comprador, pesa el risc país (estabilitat, divisa, entorn del negoci).

Per això a Cesce analitzem al detall sempre el país de destí i el client concret abans de tancar amb els nostres clients preus, terminis i garanties.



De quina manera Teknorisk assessora i acompanya les empreses perquè adaptin les seves pòlisses a la seva realitat concreta?

A Teknorisk assessorem i acompanyem a les empreses des del coneixement profund de la seva operativa i necessitats. Per això no ens limitem a tramitar una Pòlissa, sinó que analitzem la seva cartera de clients, les seves condicions de venda, els terminis de cobrament i la seva projecció de creixement. D'aquesta manera, adequem les necessitats a la realitat concreta de cada empresa. Així, convertim les Pòlisses en una "eina de gestió", no tan sols de protecció, per garantir una cobertura totalment alineada amb la seva estratègia."

Com ha canviat el vostre paper arran de l'increment de la incertesa global?

Amb més incertesa global, el nostre rol ha variat lleugerament de "protegir operacions" a fer-les viables: més anàlisi prèvia, més ús de cobertures públiques per sortir fora i més suport digital per ajustar límits. De fet, la demanda d'assegurances a l'exportació s'ha incrementat al voltant d'un 50%, reflex d'aquest context.

Sí a tot.

Oi que sona bé?

La solució més completa per a la vostra empresa contra els riscos d'impagament.

Máster Oro Integral

T'oferim la cobertura més àmplia i els millors serveis, **amb un especialista en el teu negoci sempre al teu costat.**

Serà un plaer assessorar-te a:



Agència Exclusiva de Cesce
Tel. 93 874 82 64 o 619 187 679
jpelegri@cesce.es

Èxit a l'acte anual de la Fundació UEA

La Fundació UEA va celebrar dimecres 12 de novembre al Centre Cívic Nord d'Igualada, el seu acte anual, una trobada oberta a empreses, entitats, joves i famílies, centres educatius i persones vinculades al teixit social i econòmic de l'Anoia. La jornada va esdevenir tot un èxit de participació i implicació.

L'acte va ser un espai de transparència i d'obertura a la societat, on es van presentar els resultats assolits durant el curs 2024-2025 i es va compartir la nova programació del període 2025-2026. Amb el lema "Deixem empremta" en les persones, el territori i les empreses, la Fundació va voler reconèixer la tasca i el compromís de totes les persones que han contribuït al creixement dels seus projectes i al reforç del seu impacte social.

Durant la jornada es va fer balanç dels projectes impulsats, especialment en l'àmbit educatiu i del Centre d'Oficis, així com de les iniciatives adreçades a joves, famílies i centres educatius a través del programa Professions de Futur, i altres accions dirigides a joves novvinguts i persones en recerca de feina. També es van avançar les línies estratègiques i els nous objectius per al curs 2025-2026, que reforcen el compromís de la Fundació amb la formació, la inclusió

i el desenvolupament del territori.

L'acte va comptar amb els testimonis d'expertes en l'acompanyament de joves i persones en risc d'exclusió, representants de la Fundació Bofill, la Fundació Formació i Treball, el Lliandar i AMPANS, que van compartir experiències i reflexions sobre la importància i les estratègies d'acció amb aquests col·lectius, fonamentals per al desenvolupament social d'un territori com l'Anoia.

Un dels moments més emotius de la tarda va ser el lliurament dels diplomes de les empreses patrocinadores del "Concurs de Química a l'Escola", que va anar a càrrec d'alumnes d'Apinas. Posteriorment, es van entregar reconeixements a les empreses col·laboradores i a les entitats que donen suport a la Fundació, en agraïment per la seva implicació continuada.



Com és habitual, la trobada va finalitzar amb un espai de networking i un petit refrigeri, que va permetre intercanviar impressions i reforçar vincles entre empreses, entitats i agents socials del territori.

Des de la Fundació UEA es va voler agrair la participació i suport de totes les persones, empreses i institucions que han estat al costat del projecte al llarg del curs i que ja han començat a sumar en el curs 2025-2026. "Formem part d'un projecte social del territori i pel territori, i aquest acte ha estat un reconeixement col·lectiu a la feina feta i una mirada compartida cap al futur", van afirmar des de la Fundació.





Èxit de la jornada per famílies i joves

La jornada “El futur dels joves: estudis i feines”, organitzada per la Fundació UEA a l'Institut Alexandre de Riquer de Calaf, va comptar amb més de 80 participants —pares, mares i joves— i amb la intervenció de diverses empreses de la zona que van compartir les seves experiències i oportunitats professionals. L'acte, emmarcat en el projecte Professions de Futur de la Fundació UEA amb suport de la Fundació Pinnae, va posar en valor les sortides professionals al territori de l'Alta Segarra i va reforçar el missatge que els joves tenen opcions d'estudiar i quedar-se al seu entorn.



La Fundació Pinnae aposta pel projecte “Professions de futur” de la Fundació UEA

La Fundació Pinnae ha decidit donar el seu suport al projecte «Professions de Futur» desenvolupat per la Fundació UEA per al curs 25-26. Aquesta aliança permetrà tirar endavant visites a empreses, tallers, xerrades a les aules i accions d'orientació per a joves, famílies i docents. Amb aquesta aportació, el projecte queda reforçat per continuar fomentant la connexió entre el món educatiu i el món empresarial a l'Anoia, i així contribuir a preparar el futur professional dels joves de la comarca.

La Fundació UEA forma **noves professionals** en electricitat industrial i bàsica

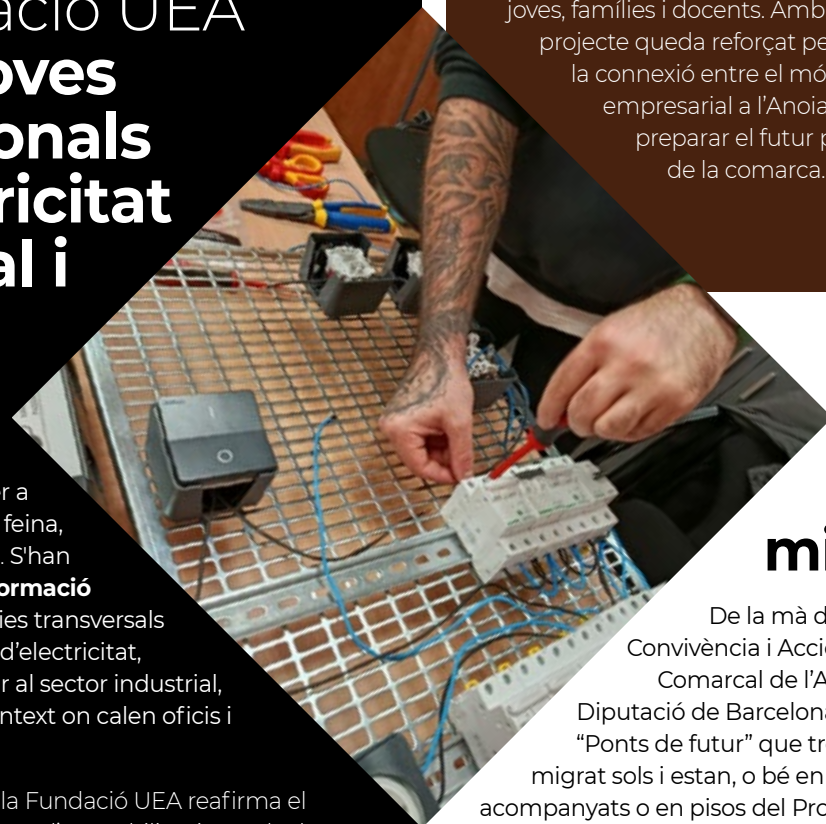
El curs “Electricitat industrial i bàsica”, organitzat recentment per la Fundació UEA per a persones en recerca de feina, ha estat un **èxit rotund**. S'han impartit **120 hores de formació** combinant competències transversals i coneixements tècnics d'electricitat, adreçat a qui vol accedir al sector industrial, especialment, en un context on calen oficis i vocacions industrials.

Amb aquesta iniciativa, la Fundació UEA reafirma el seu compromís per millorar l'ocupabilitat i atendre les necessitats de formació del territori de l'Anoia.

Tastet industrial: generar vocacions

Aquesta tardor la Fundació UEA va realitzar el curs de Manteniment Mecànic per joves, un projecte amb la col·laboració de l'Àrea de Joventut del Consell Comarcal de l'Anoia i la Diputació de Barcelona a les instal·lacions industrials de SEIC EVO a Capellades.

La Fundació UEA dona, amb aquests dos projectes industrials, un pas endavant important en l'essència del Centre d'Oficis i Indústria, una aposta formativa, industrial i descentralitzada que busca articular accions de formació en l'entorn industrial de la mà del mateix teixit empresarial.



Ponts de futur: **Joves migrats sols**

De la mà de la Unitat de Migracions, Convivència i Acció Comunitària del Consell Comarcal de l'Anoia i amb el suport de la Diputació de Barcelona va començar el projecte “Ponts de futur” que treballa amb joves que han migrat sols i estan, o bé en els centres de menors no acompanyats o en pisos del Programa d'Inserció Laboral.

S'han dut a terme sessions informatives i visites a empreses per tal de conèixer l'entorn comarcal. L'objectiu, apropar-los la realitat social i empresarial i conèixer diverses empreses del territori.



GCT *plus*
Persones de confiança

C/ Lleida, 42
08700, Igualada
93 515 57 00
igualada@gctplus.com
www.gctplus.com

+ de **30** ANYS
AL TEU
SERVEI

- ✓ **Treball temporal**
- ✓ **Assessorament personalitzat**
- ✓ **Selecció de personal i contractació**
- ✓ **Formació**
- ✓ **Outsourcing / externalització de serveis**

Notes de premsa d'empreses

FIRANOIA ES CONSOLIDA COM L'EPICENTRE ECONÒMIC DE LA COMARCA

ÀURIA GUANYA EL PRIMER PREMI EUROPEU SOCIAL ECONOMY AWARD D'INNOVACIÓ EN LA INTEGRACIÓ SOCIAL

EL TEATRE DE L'AURORA INAUGURA LA TEMPORADA 2025-2026

EL SOMIATRUITES OFEREIX UN MENÚ AMB ALIMENTS RECUPERATS AL GASTRORECUP 2025

DIREXIS MASATS CELEBRA CENT ANYS D'HISTÒRIA COM A DEGANA DEL TRANSPORT DE VIATGERS A L'ANOIA

MOLTES EMPRESES INCOMPLEIXEN ENCARA LA PROTECCIÓ DE DADES A LES SEVES WEBS

COMMSULTING, CONSULTORIA EMPRESARIAL, MÀRQUETING I COMUNICACIÓ CORPORATIVA

EFICIÈNCIA I INNOVACIÓ: EL CAS D'ÈXIT DE PRACTICS AMB EKOSPORT



Del 19 al 21 de setembre milers de visitants van visitar FirAnoia per conèixer l'oferta comercial d'un centenar d'expositors d'arreu de la comarca, instal·lats en 16.800m2 al Passeig Verdaguer i a Cal Font. L'entitat organitzadora, Fira Igualada, fa un balanç molt positiu de l'edició, tant per la satisfacció dels expositors com per la gran afluència de visitants. A l'Espai durant els tres dies de la Fira es van vendre un total de 70 cotxes, dinou més que l'any passat. Enguany, la fira ha ofert un atapeït programa d'activitats culturals i artístiques i ha fet un pas endavant amb la incorporació de nous espais com l'Espai Podcast, l'Espai DJ, l'Espai POPUP. Els més petits van poder gaudir de la MiniFira, i l'ExplorAnoia, els artesans de la comarca van tenir un espai específic i, de manera excepcional, dissabte es va fer el Mercat d'Antiguitats. FirAnoia està organitzada per Fira Igualada amb el suport de l'Ajuntament d'Igualada, la Generalitat de Catalunya i la Diputació de Barcelona, i el patrocini de Vera i Dalmau Motor.

Àuria Cooperativa ha estat distingida amb el primer premi en la categoria "Innovació en la Integració Social en una Empresa Social d'Integració Laboral (WISE)" dins dels prestigiosos Social Economy Awards 2025, atorgats per Social Economy Europe. El guardó reconeix el lideratge i la innovació de l'entitat en la integració laboral de persones amb discapacitat i en risc d'exclusió social, situant-la com a referent europeu.

El premi es va lliurar en una gala celebrada a Múrcia el 17 de setembre, en el marc de la I Cimera Europea d'Economia Social, que ha reunit més de 600 participants de tot el continent, entre els quals hi havia la Vicepresidenta Executiva de Drets Socials i Competències, Treball de Qualitat i Capacitació de la Comissió Europea, i també Comissària Europea d'Economia Social, Roxana Minzatu; la vicepresidenta segona del Govern d'Espanya i ministra de Treball i Economia Social, Yolanda Díaz; i representants institucionals internacionals.

El Teatre de l'Aurora ha programat dotze propostes d'arts escèniques per la seva temporada de tardor. Història d'un lladre, l'última producció de l'Aurora, donarà tret d'inici els dies 3, 4 i 5 d'octubre. Els dies 17, 18 i 19 d'octubre, serà el torn de La mare, el dimoni i jo, un monòleg d'autoficció de l'actor Oriol Grau. Lluís Soler també aterrarà a l'Aurora els dies 31 d'octubre i 1 i 2 de novembre, protagonitzant Impossible. Enguany, el Teatre de l'Aurora acollirà el cicle de l'Estrena't al Territori, que se celebrarà del 13 al 16 de novembre. Durant aquests dies, es podrà veure Hora Bruixa, Un paradís a la frontera, Lo de Jaume I i Che fai tu, luna, in ciel. El festival elPetit també torna a l'Aurora amb la seva 21a edició els dies 22 i 23 de novembre amb Kodama i Juguem?. La programació la tancaran Acórrar, un monòleg de Toni Gomila, els dies 28, 29 i 30 de novembre; Teoria King Kong, el manifest feminista de Virginie Despentes els dies 12, 13 i 14 de desembre i Trashhh!!!, els dies 2, 3 i 4 de gener.

Una seixantena de persones van omplir el Somiatruites amb motiu del projecte Gastrorecup, celebrat el passat 30 de setembre. El restaurant igualadí va oferir un sopar amb aliments recuperats, productes en perfecte estat però descartats per motius estètics. L'esdeveniment s'emmarca en la campanya Aprofitem els Aliments, impulsada pel Departament d'Agricultura de la Generalitat i apadrinada per la xef Ada Parellada. El menú va incloure plats com els dònuts de melós de vedella amb salsa hoisin, una coca d'albergínies de fi de temporada, i postres com la compota de figues amb mousse de mel i mató o un pudding de brioix reaprofitat. El copropietari, Xavi Andrés, va destacar que el reaprofitament és un acte històric a la cuina catalana i que el Somiatruites el té integrat en la seva filosofia. Per segon any consecutiu, el restaurant reafirma el seu compromís contra el malbaratament alimentari i amb una cuina saludable i respectuosa.

Direxis Masats va commemorar el passat dimecres 15 d'octubre el seu centenari amb un acte institucional a Cal Maco, Igualada, reunint a representants locals i del Govern, del sector de la mobilitat i del grup Direxis, al qual pertany l'empresa. L'esdeveniment va servir per celebrar un segle d'història i reafirmar el compromís de la companyia amb una mobilitat innovadora, segura i al servei de les persones. L'acte va comptar amb les intervencions de l'alcalde d'Igualada, Marc Castells; la directora general de Transport i Mobilitat de la Generalitat, Susi López; el director general de Direxis, Carles Fàbregas; i la gerent de Direxis Masats, Carme Pros. La gerent, Carme Pros, va destacar "el valor humà i la història compartida amb el territori", mentre que el director general de Direxis, Carles Fàbregas, va subratllar "la capacitat de superació i reinvençió de l'empresa davant dels reptes" i el seu objectiu de "seguir oferint un transport modern i accessible més enllà del 2028". La celebració va posar en valor la feina feta durant un segle de servei públic, reforçant a la vegada, l'aposta de futur per una mobilitat més innovadora, propera i sostenible.

Cada vegada més empreses utilitzen la seva pàgina web com a aparador digital o com a eina per vendre productes i serveis. Tot i això, moltes d'aquestes webs no compleixen amb la normativa de protecció de dades. Segons els experts de PymeLegal, consultoria especialitzada en protecció de dades i propietat intel·lectual, "molts negocis encara recopilen dades personals sense informar correctament els usuaris ni obtenir el consentiment adequat, o bé tenen formularis i banners de cookies que no s'ajusten al RGPD, i això pot comportar sancions de fins a 30.000€". Aquest incompliment és especialment freqüent en petites empreses i comerços, que sovint desconeixen que una web o botiga online ha de disposar, com a mínim, de l'avís legal, la política de privacitat, la política de cookies i les condicions generals de contractació, si hi ha venda online. Des de PymeLegal recomanen que totes les empreses revisin les seves webs perquè siguin un espai segur, transparent i de confiança per als clients.

Amb una trajectòria construïda sobre la proximitat i la professionalitat, l'empresa COMMSulting, amb seu a Igualada, acompanya a les empreses en el seu desenvolupament i creixement oferint serveis de consultoria empresarial, màrqueting i comunicació corporativa. L'equip de COMMSulting combina una àmplia experiència en comunicació empresarial i en gestió de negocis, fet que permet oferir un servei integral de consultoria i assessorament adaptat a la realitat de cada empresa.

En un context empresarial cada vegada més competitiu, optimitzar els processos interns s'ha convertit en un factor clau d'èxit. Aquest ha estat l'objectiu d'Ekosport, empresa líder en el sector de la distribució de material esportiu, que ha confiat en Practics Business Solutions per avançar en la seva transformació digital.

Amb l'acompanyament de l'equip de Practics, Ekosport ha impulsat la integració i optimització dels seus sistemes de gestió per millorar l'eficiència en àrees com vendes B2B i B2C, logística, compres i estocs. Gràcies a la solució implantada desde Practics basada en Openbravo, que permet connectar-se amb altres sistemes existents, aconseguint una gestió més àgil i coherent.

La implantació ha millorat la traçabilitat dels productes, la planificació i la resposta davant la demanda. La informació centralitzada i l'automatització han reduït tasques repetitives i facilitat la presa de decisions.

El projecte continua evolucionant amb nous mòduls d'Intel·ligència Artificial que permetran anticipar necessitats, generar informes i optimitzar la gestió. Un pas més cap a l'empresa intel·ligent.

Notes de premsa d'empreses

ABC GLOBAL SOLUTIONS MILLORA LA SEVA QUALIFICACIÓ EN SOSTENIBILITAT I OBTÉ LA MEDALLA DE PLATA D'ECOVADIS

IGUALADA ACULL UN NOU CENTRE D'ESTÈTICA: BYLASER

NEIX "TAPS DE SURO I VINS" A PIERA: UN ESPAI PER DESCOBRIR, COMPARTIR I GAUDIR DEL MÓN DEL VI

DORSAN AMPLIA LA SEVA PRESENCIA INTERNACIONAL AMB UNA NOVA SEU A TUNÍSIA

Puntuación global
77/100

Percentil
94th



ABC Global Solutions continua avançant en el seu compromís amb la sostenibilitat. Enguany, l'empresa ha millorat la seva puntuació en l'avaluació d'EcoVadis, passant de 72 a 77 punts, i ha assolit el percentil 94, fet que la situa dins del Top 15% de les empreses millor valorades a escala global. Gràcies a aquest progrés, ABC Global Solutions ha obtingut la medalla de plata. EcoVadis és una plataforma internacional que avalua la sostenibilitat i la responsabilitat social corporativa (RSC) de les empreses. El seu objectiu és mesurar i millorar el rendiment ambiental, social i ètic de les organitzacions a escala global. Aquest reconeixement reflecteix l'esforç constant de tot l'equip per integrar la sostenibilitat en tots els àmbits de les operacions de l'empresa, amb l'objectiu de generar un impacte positiu tant en el medi ambient com en la societat. Aquesta millora és el resultat del treball col·lectiu i del seu compromís ferm amb la responsabilitat corporativa. Amb aquest assoliment, l'empresa reforça la seva posició com a referent en bones pràctiques ambientals, socials i ètiques dins del seu sector, i reafirma la seva voluntat de seguir creant valor per als seus clients, col·laboradors i per al conjunt de la societat.

www.abcglobalsolutions.es



ByLaser Igualada proposa un catàleg de serveis que abasten tant la bellesa com el benestar interior. Entre ells: depilació làser amb tecnologia avançada, orientada a obtenir resultats visibles i duradors; tractaments estètics i corporals adaptats a les necessitats concretes de cada client, incloent microneedling amb electroporació, radiofreqüència, presoteràpia i remodelació corporal i teràpies naturals i de benestar, com quiromassatge, drenatge limfàtic, shiatsu, reiki i altres mètodes complementaris que ajuden a equilibrar cos i ment. ByLaser Igualada reafirma la seva missió de ser més que un centre estètic: aspira a convertir-se en un espai integral de bellesa i benestar, on cada persona se senti atesa de forma única, amb resultats visibles i una experiència còmoda i acollidora. La combinació de tecnologia d'última generació amb tractaments de benestar permet diferenciar-se i posicionar-se de forma clara al mercat local. Amb aquesta trajectòria i una resposta positiva de la clientela, el centre es prepara per seguir ampliant les seves solucions, fidelitzant clients i consolidant-se a la comarca. ByLaser Igualada està ubicat a l'avinguda de Barcelona 178 d'Igualada. Per a informació i reserves: tel. +34 611 90 89 64 o email bbylasercenter@gmail.com

www.bylaser.com



Piera compta amb un nou punt de trobada per als amants del vi: Taps de Suro i Vins, una botiga nascuda de la passió personal d'una emprenedora pierenca pel món vitivinícola i per l'art de compartir bons moments al voltant d'una copa.

El projecte Taps de Suro i Vins neix mogut per una afició que ha crescut al llarg dels anys: el plaer de descobrir, tastar i compartir vins autèntics, elaborats amb respecte i estima per part dels seus productors. Allò que va començar com una passió personal s'ha convertit ara en un espai viu i proper, on cada ampolla explica una història i cada copa és una experiència per viure i compartir. Al cor de Piera, Taps de Suro i Vins ofereix una acurada selecció de vins embotellats, vins i licors a granel, i una proposta original que convida a descobrir novetats setmanals mitjançant degustacions i recomanacions personalitzades. L'espai està pensat per crear una atmosfera càlida, acollidora i propera, on el client se senti com a casa mentre s'endinsa en la cultura del vi.

Taps de Suro i Vins està situat al Carrer Sant Bonifaci, número 26 de Piera.

[@tapsdesuroivins \(Instagram\)](https://www.instagram.com/tapsdesuroivins)

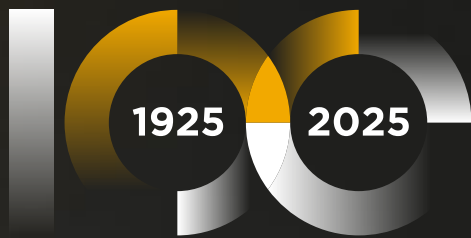


L'empresa DORSAN®, especialitzada en la fabricació i distribució de productes de filtració, ha obert una nova seu a Tunísia amb l'objectiu de reforçar la seva capacitat productiva i continuar oferint un servei àgil, competitiu i de proximitat als seus clients d'arreu del món.

Aquesta nova implantació representa un pas endavant en l'estratègia d'expansió internacional de la companyia i és el resultat directe del creixement sostingut de la demanda i del compromís de DORSAN amb la producció pròpia, sota el segell "Made in DORSAN".

Amb aquesta ampliació, l'empresa incrementa de manera notable els seus recursos productius i logístics, fet que li permetrà reduir terminis de lliurament, augmentar la flexibilitat operativa i mantenir el mateix nivell d'excel·lència i qualitat que ha caracteritzat sempre els seus productes.

www.dorsanfiltration.com



DIREXIS
MASATS

Un segle connectant persones i territori

El 1925, Marcel Masats Bach i els seus fills van iniciar un servei de viatgers entre Sant Salvador de Guardiola i Manresa. Aquell projecte familiar va ser l'inici d'una trajectòria centenària vinculada al territori i al servei públic.

El 2025, DIREXIS MASATS celebra 100 anys com a operador consolidat dins del grup DIREXIS. Des dels primers trajectes fins a la creació de TUISA o la integració a l'ATM de Barcelona, l'empresa ha evolucionat amb una aposta clara per la innovació, la qualitat i la sostenibilitat.

Un segle després, continua fidel als seus valors: vocació de servei, proximitat, compromís amb les persones i el territori, i mirada al futur.



Et convidem a fer un recorregut per la nostra història i descobrir com hem crescut, sempre amb la mateixa vocació de servei i compromís amb el territori.

tg.direxis.es

ID.3 100% elèctric
Amb fins a 597 km d'autonomia



Gamma ID3: Consum combinat elèctric (kWh/100 km) WLTP: 15,3 - 16,5 kWh. Emissions de CO₂ (g/km) WLTP: 0. Autonomia elèctrica fins a 597 km segons cicle combinat WLTP. Fins a 737km d'autonomia elèctrica en ciutat. L'autonomia elèctrica pot variar segons les condicions reals de conducció. Model visualitzat: ID.3 amb opcionals.



SIGUES MÉS ELROQ 100% elèctric
fins a 571km d'autonomia



▼
CÀRREGA RÀPIDA DEL 80% EN 28MIN.

▼
CÀRREGA RÀPIDA PRIMERS 100KM EN 6MIN.

▼
FARS LED MATRIX ADAPTATIUS

Consum d'energia Elroq 50 combinat WLTP (Wh/km): 158,4 Wh/km, emissions ponderades de CO₂ de 0 g/km (valors WLTP).

Elèctric com mai.

Audi
Q4 e-tron
100% elèctric
Amb carregador i instal·lació inclosos*.



Audi A l'avantguarda de la tècnica.




Consum elèctric combinat: 16,6-17,9 kWh/100 km. Emissions combinades de CO₂: 0 g/km. Informació sobre el consum elèctric i les emissions de CO₂ en rangs segons l'equipament del vehicle seleccionat. **L'autonomia varia entre 382 i 543 quilòmetres (WLTP) en funció de l'acabat i l'equipament seleccionat del vehicle.

*Carregador Wallbox Plus i instal·lació en edifici residencial per a comandes de vehicles 100% elèctrics fetes entre l'01/07/2025 i el 31/12/2025. Valida per a instal·lacions en paret amb cable i entubat fins a 200 metres. S'exclou tot tipus d'obra civil, obra de paleta, pintura, fontaneria, maquinària d'elevació, elaboració de regates i rases, així com l'equilibratge, o la connexió a internet i materials addicionals. Consulteu les condicions específiques amb el concessionari.

Caddy eHybrid

Fins **122 km** d'autonomia elèctrica




Volkswagen
Vehículos Comerciales

Dalmau Motor



C/Alemanya, 17 - 08700 Igualada (Barcelona) - 938 052 117

www.dalmaumotor.com

Dalmau Motor



C/Alemanya, 17 - 08700 Igualada (Barcelona) - 938 052 117

www.dalmaumotor.com

Oportunitats de negoci

Explora noves oportunitats de negoci per al teu èxit empresarial.

Ofertes B2B: Descompte per a socis de la UEA. Si vols gaudir d'aquests descomptes o vols oferir els teus serveis amb descompte per a empreses, descobreix l'apartat B2B de la web de la UEA: www.uea.cat/oportunitats-de-negoci

Promoció especial en Cardioprotecció Empresarial.

CARDIOSOS

Fins al 15/01/2026

cardio**SOS**
global protection ^{S.L.}

20% de descompte en gestió gràfica i impressió (impressió de catàlegs, díptics, flyers, etiquetes, sobres, rollups...) i molt més

ATENA 2000

Fins al 31/12/2025

ATENA
MENU
COVERS

TARIFES 2026

GRUP SERVEIS S.L.

Fins al 31/12/2025



GRUPSERVEIS08700
IGUALADA

PACK DE COMUNICACIÓ VISUAL PER EMPRESES - 20% DESCOMPTE SOCIS UEA

MMARCET - SOCIAL MEDIA - CONTENT CREATION

Fins al 29/12/2025



Ser soci de la UEA té premi: Primera visita, demo de producte i consultoria bàsica gratuïta

SAI COMPUTERS, S.L.

Fins al 25/12/2025

SAI
computers

Promoció especial: descomptes en estètica i depilació làser
BY LÀSER

Fins al 25/12/2025



NOVA BALISA V16 GEOLOCALITZABLE OBLIGATÒRIA -40% DE DESCOMPTE PER A SOCIS UEA

UNLIMITED MOBILITY, S.L.

Fins al 31/12/2025

UNLIMITED
MOBILITY

Vols informar-te sobre habitatge?



Si tens qualsevol dubte o vols fer una consulta relacionada amb mesures, ajuts o tràmits, pots adreçar-te a les oficines de l'Agència de l'Habitatge, trucar al 012 o als telèfons de l'Agència Catalana de l'Habitatge o visitar el web habitatge.gencat.cat



 **Generalitat de Catalunya**

Tothom!!! El Govern de

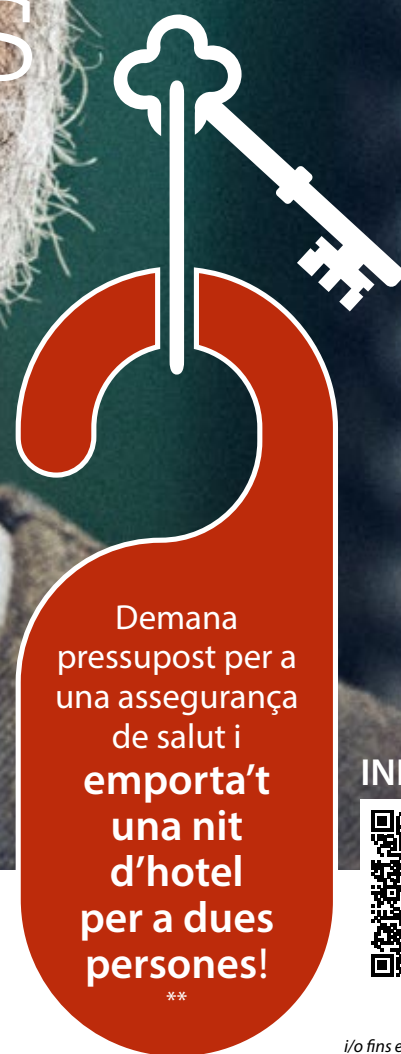
Em comprometo
a que no et falti mai
la seguretat d'estar
en les millors
mans.

Arnau Aguilar
Mutualista d'MGC Mútua

Som la millor asseguradora de salut 2025*

MGC Mútua és l'entitat asseguradora de salut sense ànim de lucre que reinverteix tots els beneficis a millorar les prestacions dels mutualistes. Una mútua compromesa amb el benestar comú i la solidaritat entre els seus socis. **Per això podràs triar entre més de 45.000 metges a tot Espanya, els més prestigiosos centres mèdics i la tecnologia més avançada en diagnòstic i tractament de qualsevol malaltia.**

* Premi "Compromiso con el cuidado de la salud como mejor aseguradora 2025". I Premios Activos Empresariales. Prensa Ibérica.



Demana
pressupost per a
una assegurança
de salut i
**emporta't
una nit
d'hotel
per a dues
persones!**

**

INFORMA'T



** Promoció vàlida
fins al 30/11/2025
i/o fins exhaurir existències.

 **MGC** *mútua*
La Mútua dels Mutualistes

Pg. Verdaguer, 44-46. 08700 Igualada
T. 93 804 90 02 www.mgc.es