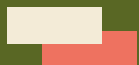


Plenari de la Cambra de Comerç de Girona



BARÒMETRE SECTORIAL 25/26

VALORACIÓ 2025
PERSPECTIVES 2026



Anàlisi per sectors per part del plenari
de la Cambra de Comerç de Girona

VALORACIÓ DEL 2025 I PERSPECTIVES ECONÒMIQUES PER AL 2026³

UNA MIRADA PROPERA I ÚTIL A L'ECONOMIA DEL NOSTRE TERRITORI

Amb aquesta tercera edició, la Cambra de Comerç de Girona consolida el Baròmetre com una eina pràctica i propera per entendre l'economia gironina sobre el terreny. Els membres del Ple comparteixen de primera mà com ha evolucionat el seu sector durant el 2025 i quines perspectives s'obren per al futur.

Allunyat de les xifres abstractes, aquest Baròmetre recull preocupacions, oportunitats i tendències clau, i ofereix una visió real de les empreses que viuen a primera línia els reptes del nostre teixit productiu. Al final, la intel·ligència artificial aporta una anàlisi sectorial innovadora, que completa la radiografia i ajuda a entreveure cap a on ens dirigim.

Índex

4

Els valors del futur	5
Riscos empresarials	6
Anàlisi temporal	8
Anàlisi per sectors	12
Indústria química	12
Indústria	14
Indústria de béns d'equip	18
Indústria extractiva i matèries primeres	20
Indústria ascensors	21
Minerals	22
Indústria del metall	24
Àrids	26
Construcció	27
Fusteria	30
Agroalimentari	31
Distribució	34
Distribució majorista d'alimentació	36
Supermercats	37
Sector primari	38
Comerç minorista	39
Transport	42
Transport regular de viatgers	43
Transport turístic de viatgers	45

Logística	46
Automòbil	47
Farmacèutic	50
Turisme i Hostaleria	52
Tercer sector social	53
Immobiliari	55
Cultura	58
Noves tecnologies	60
Salut	62
Infraestructures de salut i mapa de riscos	64
Consultoria - Assessoria	67
Prevenició de riscos	74
Emprenedoria	76

Valoració general de les organitzacions empresarials	78
---	-----------

FOEG	78
PIMEC	80

Annexos	82
----------------	-----------

Anàlisi de textos	84
--------------------------	-----------

ELS VALORS DEL FUTUR

5

El Baròmetre Empresarial Gironí 2025 és, per definició, una radiografia del passat. Recull dades, percepcions i comportaments que ens ajuden a entendre d'on venim i com hem arribat fins aquí. Però en un context canviant com l'actual, mirar enrere no és suficient. Per això, en aquest text introductori, he volgut fer també un exercici complementari: aixecar una mica la mirada i apuntar cap al futur.

Sense entrar a valorar si ens agraden més o menys, o si hi estem plenament d'acord, hi ha un conjunt de valors que tot apunta que aniran guanyant pes en els propers anys. Són tendències de fons que, progressivament, seran més compartides per la societat i que influiran de manera creixent en les decisions de consum i en les estratègies empresarials. Les marques que vulguin ser rellevants en el futur difícilment podran ignorar-les.

Parlem d'una revalorització d'allò petit, d'allò de mesura humana, en contraposició a l'escala desmesurada. D'una aposta clara per allò saludable i per tot allò respectuós amb el medi, en clau circular. També d'una recerca d'autenticitat, d'allò que no és impostat ni dissimulat, i d'un retorn simbòlic al "com abans", que connecta amb la memòria i la confiança.

Pren força l'artesania, allò fet a mà, així com el compromís real amb valors socials i amb la comunitat. Emergeixen amb més intensitat mirades vinculades al món femení i la seva sensibilitat, i creix l'interès per allò espiritual, entès com allò que aporta sentit i del qual mai no ens cansem, com la cultura.

Ahora, conviu amb una demanda d'allò més dinàmic, del que es mou i evoluciona. La seguretat esdevé un pilar essencial, així com la

necessitat d'estar connectats, però no amb una connexió que aïlla, sinó que ajuda a compartir: experiències, recursos i projectes.

En aquest escenari, allò familiar recupera centralitat, i el territori —amb la seva gastronomia, la seva història, el seu art i el seu paisatge— es consolida com un actiu diferencial de primer ordre.

Així doncs, mentre aquest Baròmetre ens ofereix una fotografia rigorosa del que ja ha passat, aquests valors ens conviden a reflexionar sobre cap a on podem anar. Entre el passat que analitzem i el futur que intuïm, es dibuixa l'espai on les empreses gironines hauran de prendre decisions clau per continuar sent competitives i rellevants.

Jaume Fàbrega
President de la Cambra de
Comerç de Girona

EL TOP 20 DELS RISCOS EMPRESARIALS CLAU

GEOPOLÍTICA I ECONOMIA GLOBAL

RISCOS AMBIENTALS I CLIMÀTICS

6

Llistat elaborat a partir de la presentació de l'Observatori de Riscos de l'Institut Cerdà que va tenir lloc a la Cambra de Comerç de Girona, a càrrec de Carles Cabrera, president de l'Institut Cerdà, i Pere Torres, conseller tècnic i coordinador de l'Observatori de Riscos, expert en l'estudi dels principals desafiaments que afronten les empreses i en el desenvolupament de models de resiliència davant un entorn cada cop més incert.

- Guerres comercials i proteccionisme creixent que limiten el comerç internacional.
- Armamentització de l'economia, on els països utilitzen recursos econòmics com a arma estratègica.
- Fragilitat de les cadenes de subministrament, amb interrupcions recurrents.
- Pugna geopolítica per un nou ordre mundial, que genera incertesa global.
- Reconfiguració de la globalització, amb canvis en aliances i fluxos comercials.

- Insuficiència de les polítiques climàtiques per reduir emissions.
- Increment dels gasos d'efecte hivernacle i de la temperatura global.
- Augment de fenòmens meteorològics extrems (incendis, etc.).
- Impacte sobre recursos essencials, com aigua i aliments.
- Ressorgiment de polítiques negacionistes climàtiques, que frenen l'acció.

RISCOS SOCIALS

- Augment de les desigualtats socials i consolidació de la pobresa laboral.
- Dificultat d'emancipació juvenil, especialment per l'habitatge.
- Accés limitat a habitatge assequible, que es converteix en un problema estructural.
- Pèrdua de poder adquisitiu de la població.
- Polarització política i insatisfacció social creixent.

RISCOS TECNOLÒGICS I CIBERSEGURETAT

- Increment i sofisticació dels ciberatacs.
- Ciberguerra i ciber crim organitzat en expansió.
- Dificultats per protegir tota la cadena digital, amb vulnerabilitats persistents.
- Falta de professionals especialitzats en ciberseguretat.
- Ús de tecnologies emergents (IA, criptomonedes) per atacar sistemes.

Des del novembre de l'any 2021, les empreses del plenari de la Cambra han respost periòdicament una enquesta sobre els seus resultats, les expectatives, els efectes i la valoració de diverses contingències de l'entorn. A continuació es presenta una anàlisi longitudinal dels principals resultats de les preguntes comunes de les enquestes.

EVOLUCIÓ DE L'ACTIVITAT
2021-2025

En primer lloc, l'enquesta pregunta sobre l'evolució de la facturació en el darrer trimestre en relació amb el trimestre anterior. La sèrie temporal de respostes indica que aquesta evolució ha estat majoritàriament positiva durant tot el període analitzat, que s'inicia a finals del 2021, quan ja havien passat els efectes més crítics de la pandèmia. Al llarg de la sèrie, la mitjana d'avaluacions positives és del 68,4%, i s'observa que els resultats menys positius es concentren especialment el febrer de cada any.

Els resultats de les enquestes del 2025 són lleugerament millors que els de l'any 2024, però al febrer de 2026 és quan es registra el valor mínim d'aquest indicador positiu de la sèrie temporal, amb només el 50% de les empreses amb una evolució positiva respecte el trimestre anterior. En aquest mateix mes, la resta de respostes es reparteix entre una situació d'estancament (48%) i una evolució negativa (2%).

Pel que fa a les empreses que indiquen pèrdua de facturació, el 2025 aquest percentatge és superior al del 2024, però es manté per sota de la mitjana de tots els anys disponibles, que situa la mitjana de la sèrie en un 4%. Això representa una millora respecte a l'edició anterior, que presentava un 4,4% de mitjana de casos d'evolució negativa.

	Positiva	Estancada	Negativa
Mitjana	68,4%	27,6%	4,0%
Mínim	50,0%	16,3%	0,0%
Màxim	82,0%	48,0%	14,3%
Desviació estàndard	8,6%	7,9%	3,9%

EVOLUCIÓ DE LES
EXPORTACIONS 2023-2024

Un altre indicador de l'activitat és l'evolució de les exportacions, del qual es disposa de dades de l'enquesta des de l'abril de 2023. Tot i que hi ha molta variació al llarg del temps, la mitjana de tota la sèrie indica que el 49,4% de les empreses responen que les seves exportacions es mantenen estables, el 41,4% indiquen que creixen i el 9,2% que disminueixen.

Pel que fa a l'any 2025, el percentatge de respostes que indiquen creixement de les exportacions és similar als nivells del 2024. El que destaca en la sèrie temporal és que s'observen quatre enquestes consecutives (des de l'enquesta del juliol del 2025 fins a l'última enquesta, del febrer del 2026) en què hi ha un percentatge rellevant d'empreses que assenyalen disminucions en les seves exportacions. Aquest resultat sembla indicar la persistència de problemes que dificulten les exportacions. Cal fer constar que només aproximadament el 40% de les empreses que responen l'enquesta són exportadores.

	Creixement	Estabilitat	Disminució
Mitjana	41,4%	49,4%	9,2%
Mínim	22,0%	22,2%	0,0%
Màxim	77,8%	75,6%	25,0%
Desviació estàndard	17,2%	16,4%	8,9%

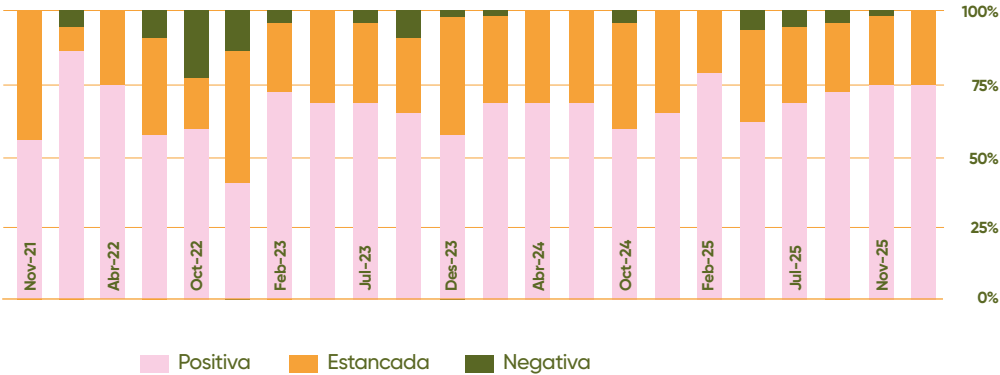
EXPECTATIVES DE FUTUR
2021-2026

Pel que fa a les expectatives per al trimestre següent, en la sèrie temporal s'observa l'elevat optimisme del febrer del 2025, que es corregeix a l'abril, però que es va recuperant progressivament.

En resum, l'any 2025 i la primera enquesta del 2026, aporten expectatives una mica més positives que les del 2024. Aquests resultats fan que la mitjana de respostes positives se situï al 63,7% en tota la sèrie, més de 3 punts per sobre del nivell de l'edició anterior del Baròmetre. Aquest creixement prové d'una reducció de les respostes sobre estancament, que se situen al 32,4% de mitjana, i també de la reducció de les expectatives negatives, que passen al 3,9%, quan eren el 4,4% en l'edició anterior.

També s'observa que el 2024 i 2025 tenen unes expectatives positives més elevades i estables que els anys anteriors. El mínim en expectatives positives es va donar el 2022, que també presentava expectatives negatives considerables.

	Positiva	Estancada	Negativa
Mitjana	63,7%	32,4%	3,9%
Mínim	38,1%	9,0%	0,0%
Màxim	86,0%	53,3%	20,5%
Desviació estàndard	86,0%	53,3%	20,5%



EXPECTATIVES D'OCUPACIÓ 2025 I INICI DEL 2026

Segons l'enquesta del Baròmetre sectorial, les expectatives d'ampliar la plantilla el 2025 i a principis del 2026 s'han situat per sobre dels nivells del 2024 en tres de les sis onades d'enquesta, tot i que això ha estat suficient perquè la mitjana del 2025 sigui superior a la del 2024.

En el conjunt de tota la sèrie temporal, la situació predominant és el manteniment de la plantilla, amb un 51,5%, seguida de la intenció d'ampliar-la amb un 46,1%. La reducció de la plantilla només apareix amb un 2,4% de mitjana.

	Ampliar	Mantenir	Reduir
Mitjana	46,1%	51,5%	2,4%
Mínim	39,0%	40,4%	0,0%
Màxim	53,2%	58,5%	6,5%
Desviació estàndard	5,2%	5,5%	2,4%

OPORTUNITATS I AMENACES 2025 I INICI DEL 2026

Des de l'octubre del 2024, les enquestes del Baròmetre sectorial inclouen preguntes sobre les oportunitats i les amenaces percebudes.

La principal amenaça assenyalada és la manca de personal qualificat (27% de les respostes de mitjana) que ha passat davant de l'excés de regulació i la relació difícil amb l'administració (23,1%). Cal dir que, en l'edició anterior, aquestes dues dificultats estaven empatades al 25% de freqüència mitjana de resposta. Les segueix en importància l'absentisme laboral (14,1%), una amenaça que es va incloure recentment en l'enquesta. Això permet concloure que els aspectes del capital humà són els que més preocupen les empreses, als quals es podria afegir la baixa productivitat laboral, que té un pes no negligible (7,3%). Els conflictes bèl·lics també són presents dins les amenaces percebudes (9,6%).

Pel que fa a les oportunitats, les principals assenyalades són el compromís d'inversions en infraestructures (22,8% de les respostes de mitjana), seguit de la construcció del nou Hospital Josep Trueta amb el Campus de Salut i el Hub Salut (19,8% de les respostes). A continuació s'esmenten el manteniment de la demanda turística (18,6%), la transició energètica i la sostenibilitat (16,6%).

Pilar Marquès
Càtedra Cambra
de l'Empresa Familiar

INDÚSTRIA QUÍMICA

El sector químic, com la resta de sectors exportadors de la nostra demarcació, s'ha vist afectat per les incerteses derivades de les polítiques comercials i per la debilitat de la demanda europea. Com a conseqüència, s'ha observat una desacceleració tant en la producció com en les exportacions.

El creixement del sector es fonamenta en la química de consum, les especialitats i la farmaquímica. Els elevats costos europeus, com ara els drets d'emissió de CO₂ i els costos energètics, estan provocant que la química bàsica es trobi en un clar retrocés. És per aquest motiu que els productes químics bàsics s'hagin d'importar de la Xina i dels Estats Units, que gaudeixen d'una situació molt més favorable.

Continuem afrontant els mateixos reptes: la digitalització i l'aplicació de la intel·ligència artificial en alguns dels nostres processos, la sostenibilitat i aquells relacionats amb el dinamisme de la regulació dels productes químics (REACH) i els seus usos a la CEE. Cal afegir-hi també els reptes vinculats a les persones, especialment la gestió del talent, per tal d'incrementar la productivitat de les nostres empreses.

Afortunadament, som un sector molt transversal, ja que intervenim en la majoria de les cadenes de valor de les indústries. En conseqüència, les perspectives per a l'any 2026 són optimistes.

Competir en el mercat global implica que hàgim de continuar invertint recursos en innovació per desenvolupar les solucions que els diferents

sectors necessiten per millorar la seva productivitat i qualitat.

El principal repte al qual ens enfrontem és com compatibilitzar la singularitat europea amb la competitivitat a escala global. Dins d'aquesta singularitat destaquen factors com l'alt cost de energia, els costos socials i la forta aposta per la protecció del medi ambient. En aquest darrer àmbit cal destacar l'ESPR, el reglament de disseny ecològic per a productes sostenibles, que té com a objectiu millorar significativament la sostenibilitat dels productes comercialitzats al mercat de la UE, amb l'increment de la seva circularitat, el rendiment energètic, la reciclabilitat i la durabilitat.

En resum, gràcies a que el sector químic és un sector essencial, molt

internacionalitzat i amb una elevada resiliència encarem el futur amb optimisme.

Jaume Guàrdia
Productos Concentrol



INDÚSTRIA

14

Un any més, fem una pinzellada sobre com ha esdevingut el passat 2025 per a una empresa industrial-manufacturera dedicada als subministraments de fil de coure per bobinar: producte inter-industrial (no consum), que té com a mercat natural la Unió Europea: fabricants de motors, transformadors, electrodomèstic de línies blanca i marró, indústria d'automoció, ferroviària i del cable de molt alta tensió; en un entorn en què els costos de la matèria primera (coure) estan desfrenats (actualment >11€/kg i amb expectatives de seguir pujant...).

Cal distingir clarament dos grups de mercat, el tradicional de components per a motors, electrodomèstics, i il·luminació, i després el d'automoció, ferroviari i cable de molt alta tensió.

Pel que fa al primer, tecnològicament menys exigent, l'atonía del mercat és evident, amb la desaparició total (com ja era previsible) de la il·luminació, una tendència a la baixa de la línia marró d'electrodomèstic (equips relacionats amb la imatge i el so, per la major incidència de l'electrònica sobre els components mecànics) i de la gamma blanca (essencialment equips grans destinats a la llar, la neteja, la cuina i el control tèrmic, degut a l'indiscutible efecte de l'obsolescència programada, el desenvolupament tecnològic i, sobretot, l'eficiència energètica). Després d'una forta contracció, del 2020 al 2023 -2e24, s'albira una recuperació, tímidament reflectida el 2025, però amb expectatives esperançadores.

Deixem de banda, malgrat que representen un mercat molt

important, els PAE (petit aparell electrodomèstic per la cuina, la cura personal i la llar), perquè, si bé no hi ha dubte que tindrà un creixement rellevant, no és clar que es noti en al vell continent europeu, en favor de la competència sobretot de països asiàtics.

Respecte al segon gran grup de mercat (automoció, ferroviari i cable de molt alta tensió), tot fa pensar que l'eficiència energètica i la innovació tecnològica, degut a les cada cop majors exigències derivades de la necessitat desbocada de consums energètics i el canvi climàtic, albiren un creixement significatiu, el qual es manté relativament apàtic degut a factors geopolítics com els aranzels, les confrontacions bèl·liques i els elevats costos de producció al continent europeu.

No obstant això, cal preveure que a mig termini ha de fer un tomb i que només sobreviuran els que estiguin molt preparats i és justament en aquests moments, en què els clients estan suportant uns nivells inusuals d'incertesa i dificultat, que toca estar al seu costat, augmentant la confiança i buscant complicitats encaminades a la mútua sostenibilitat.

Fent una anàlisi de la realitat de 2025, malgrat que el sentiment del sector és apàtic i incert, i que un dels competidors més importants d'Europa s'està plantejant vendre o tancar, constatem que a l'empresa hem tingut un any que es pot qualificar com a bo, amb un creixement real (en kg) del 10% de les vendes i amb un increment del resultat net de més del 30% (sense comptar els efectes de variació de preus de la matèria primera, a l'alça, que

poden influir de forma artificial i perillosa, tant en la rendibilitat com en la liquiditat).

Constatem que aquesta diferència a l'hora d'evolucionar d'una forma positiva, malgrat uns temps que segueixen depressius en el sector, es deuen principalment a l'increment de productes més desenvolupats tecnològicament i -per descomptat-, amb major valor afegit, racionalitzant (limitant o prescindint) de línies de productes i mercats de gran consum, que lluny d'aportar valor, eren deficitaris i minvaven el marge aportat per línies més tecnològiques i profitoses, i la consolidació de les mesures de productivitat, iniciades els anys 2020 i 2021, quan, amb motiu de la pandèmia, es produí una caiguda generalitzada de tots els mercats, aprofitant els durs moments per fer de la necessitat virtut, en mesures

d'eficiència energètica, logística i qualitat, encaminades a augmentar el nivell de confiança dels clients més exigents.

Malauradament, l'aspecte que menys favorablement s'ha desenvolupat és el laboral, el qual, malgrat els esforços fets per l'empresa, és un llast important, amb uns increments desmesurats de costos, unes regulacions laborals de les baixes que contribueixen a un efecte crida, conduint a situacions difícilment sostenibles, i a la manca d'implicació, que es converteix en un denominador comú. Tot això, agreujat amb la pròpia problemàtica del sector degut a la jornada continuada (24h x 320 dies/any), que imposa una gran dificultat derivada de la reducció de les hores de treball, la regulació d'hores extraordinàries (generalment estructurals) i de baixes.

Al nostre entendre, aquest fet només es pot combatre, a banda lògicament d'una política retributiva coherent amb la dificultat d'obtenir i conservar la força de treball implicada, amb molt de diàleg (compartir informacions i experiències) i amb una formació a tots els nivells.

Parlant de formació, i a banda dels necessaris esforços en I+D i inversió (recursos), és important reconèixer que potser aquest és el factor clau a l'hora de poder posicionar-se als mercats de més valor afegit, amb uns nivells d'excel·lència cada cop més exigents, i que han de permetre continuar creixent en mercats rendibles i estables. No cal dir que la flexibilitat en els processos, a la qual fèiem esment en aquest mateix document de l'any passat, segueix essent un factor determinant i, com a tal, no es pot abaixar la guàrdia, i

que és moment de continuar en el programa d'inversions, essent molt amatents, reactius i flexibles en l'ajustament dels cronogrames i de les prioritats (si cal, fent revisions i ajustaments al pla estratègic, renunciant si cal a l'expectativa de les polítiques a llarg termini) però, en essència, mantenint el nivell de recursos posats a disposició, a fi i efecte de poder aprofitar qualsevol oportunitat actual i, quan les coses realment remuntin, estar a la primera línia de la graella de sortida.

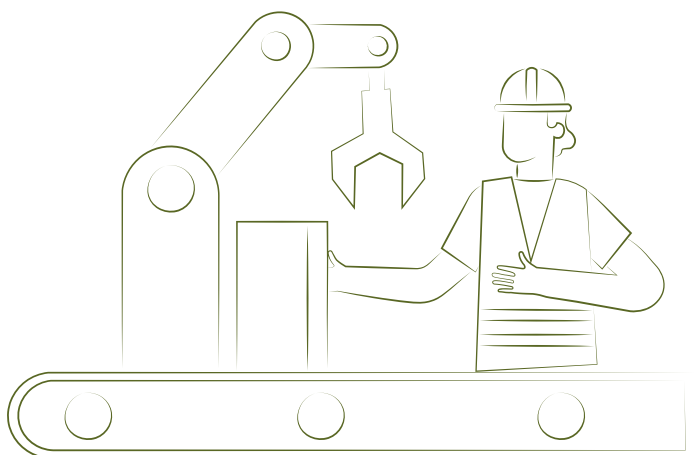
Pel que fa a les expectatives a curt termini, malauradament i en general, no sembla que s'hagin de redreçar de forma significativa ni immediata, si bé la nostra previsió és repetir aquest 2026 un creixement com a mínim igual a l'esmentat de l'any passat, mantenint els criteris de rendibilitat, que sens dubte és l'única forma

d'enfrontar els previsibles increments de costos i la cobertura de les necessitats d'inversió.

Com hem dit, sense oblidar els sectors tradicionals, la política a seguir és canalitzar la majoria d'esforços cap al sector de l'automoció, que, si bé un xic alentit per les incerteses, segueix mantenint-se fort (sobretot en les expectatives de la transició cap a la mobilitat sostenible) al sector ferroviari, que també s'ha de preveure com a factor dinamitzador, i al sector dels components per conductors de transport de molt alta tensió, molt lligat a les exigències en matèria d'eficiència energètica normativament imposades, que obren les portes a un mercat tecnològicament molt exigent, però amb bon valor afegit. En uns moments en què els preus de la matèria primera semblen desbocats, és

fonamental posar la màxima atenció en els aspectes de la liquiditat i del control de l'endeutament (tant actiu com passiu), tenint cura especialment de l'estructura financera i la confiança dels col·laboradors financers i comercials que ens donen suport.

Emili X. Barba
ACEBSA



INDÚSTRIA DE BÉNS D'EQUIP

18

Tal com resumia Diego Guri (AMEC News, novembre 2025), la Xina ha deixat de ser el proveïdor de baix cost que durant dècades va abastir Occident per convertir-se en un ecosistema tecnològic ambiciós i ràpid, capaç de competir en tota la cadena de valor global. Ja no és només qüestió de preus: és qüestió de velocitat operativa i visió estratègica. Mentre Europa debat com recuperar la seva autonomia industrial, la Xina executa.

La sobre capacitat industrial generada per la política de "doble circulació" ha trobat la seva sortida natural en l'exportació agressiva, accelerada pels aranzels nord-americans. El resultat són empreses altament productives i flexibles, capaces de fer marca blanca, adaptar productes amb rapidesa i innovar en processos.

En el sector de béns d'equip la tendència és clara i transversal. Els fabricants xinesos guanyen progressivament terreny en els mercats internacionals on fins fa poc dominava la indústria europea. La seva capacitat per oferir solucions tècnicament competents a preus molt inferiors els permet aspirar a capturar el gran segment del mercat mig, que representa la majoria de les unitats venudes a escala global.

La seva proposta és disruptiva: ofereixen qualitat "good enough" a preus i entre el 50% i el 60% dels fabricants europeus en el mercat interior xinès, un veritable "oceà vermell", i entre el 60% i el 70% en mercats internacionals, incorporant en aquest cas electrònica de fabricants globals produïda localment.

Aquesta competitivitat no prové ja d'ajudes públiques directes, sinó de cadenes de subministrament consolidades, integració vertical profunda i marges acceptats més baixos que cap empresa occidental podria sostenir.

Un punt feble avui és el servei postvenda, però és d'esperar que progressivament construeixin xarxes comercials i tècniques locals i que, junt amb el seu domini en les tecnologies digitals i la connectivitat, eliminin també aquest avantatge europeu. Però seria un error quedar-se aquí en l'anàlisi. El preu és la porta d'entrada, no el destí final. Com hem vist en l'automoció o l'electrònica, el que durant anys es va percebre com un producte de segona categoria acaba superant en prestacions al fabricant europeu. En béns



19

d'equip estem en les primeres fases d'aquest mateix cicle: avui competeixen per preu, però la millora tecnològica i de qualitat és constant i sostinguda. L'escomesa tecnològica és qüestió de temps.



La pregunta que planteja Guri és la que moltes empreses industrials europees tenim sobre la taula: no és si la Xina és un risc o una oportunitat, sinó si Europa i les empreses europees estem disposades a competir amb el mateix nivell d'ambició i rapidesa. La resposta definirà la nostra posició competitiva en els pròxims deu anys.

Manel Xifra
Metall Girona

INDÚSTRIA EXTRACTIVA I MATÈRIES PRIMERES

20



El sector es mou en un entorn molt competitiu a nivell europeu, amb mercats madurs. La guerra d'Ucraïna va generar un augment de costos energètics que van provocar una reacció en cadena i que va incidir en altres àrees, fins i tot en la inflació i els costos de personal.

Per altra banda, els requisits en matèria ambiental a nivell europeu estan provocant impactes econòmics significatius i un augment de la complexitat administrativa.

Al complex entorn europeu s'hi ha afegit la incertesa de la guerra comercial amb els EEUU, que malgrat la imposició d'aranzels, finalment no ha suposat pel sector el perjudici que semblava inicialment.

La percepció de la situació a nivell local és més positiva, amb mercats més estables i un enfocament de l'Administració més proper a la indústria.

L'estancament del mercat europeu i l'augment dels costos estan provocant la concentració de certes activitats, que generen noves oportunitats de negoci.

Les expectatives per al 2026 són de lleuger creixement per a alguns sectors, com la construcció, però d'estancament en d'altres, com l'automoció. No obstant això, dins de cada sector trobem àrees amb un comportament més positiu, com les relacionades amb l'estalvi energètic i la transició cap a les energies renovables.

S'haurà de veure si es concreten els indicis de gir de les polítiques europees cap a la simplificació.

Els mercats de fora de la Unió Europea mostren més dinamisme i suposen una bona alternativa. El repte és ser competitiu en un món global amb uns requisits interns i una estructura de costos molt diferents.

Martín Sarobe
Cales de Llierca



INDÚSTRIA ASCENSORS

21

El principal inconvenient segueix essent el mateix, la manca de personal qualificat, sobretot a les empreses on l'administració ens marca una sèrie de titulacions específiques per accedir a la professió.

Aquestes titulacions moltes vegades són insuficients per comptar amb personal qualificat, tant pel nombre de graus habilitats com per l'afluència d'alumnes en aquests graus. Des dels gremis s'ha fet palesa aquesta dificultat i s'ha actuat creant centres de formació propis, però les administracions implicades es van passant la pilota les unes a les altres sense resoldre res, i això, sumat a les normatives, lleis, reglaments, instruccions tècniques, cada vegada més exigents, fa que les empreses estiguem més lligades i no puguem avançar i competir tot el que podríem, o voldríem,

degut a l'increment de costos que això suposa. Se'ns amenaça amb sancions quan el problema no és *voler*, és *poder complir*.

La Formació Professional Dual hauria de ser la solució i s'estan fent esforços, però encara falta camí per recórrer. La bona notícia és que cada vegada més empreses hi creuen.

El tracte amb l'administració cada vegada és més difícil i complicat. S'ha perdut el contacte real i humà i si bé és veritat que les plataformes de comunicació han facilitat alguns tràmits, faltaria un canal més àgil per poder resoldre dubtes o per obtenir una ajuda més activa, fàcil i accessible en el cas de tenir alguna qüestió a resoldre, o també un suport per complimentar els tràmits.

Malgrat això, i gràcies a les persones que formen les nostres

empreses, les coses tiren endavant.

Josep Serra
Ascensors Serra

MINERALS

22

Durant l'any 2025, Mineralia ha desenvolupat la seva activitat en un entorn marcat per la inestabilitat geopolítica internacional i per episodis climàtics adversos que han afectat de manera directa les cadenes logístiques globals. Aquesta situació ha generat dificultats, tant en l'arribada de determinades matèries primeres com en l'expedició del producte acabat, que ha provocat un estancament en el volum d'activitat respecte els exercicis anteriors.

L'empresa centra la seva activitat en l'extracció de minerals, l'enriquiment del tot-u de mina mitjançant processos físics i la micronització del mineral en diferents graus segons les especificacions tècniques dels clients, donant servei a tot tipus d'indústries. Aquest model productiu integral permet garantir qualitat, traçabilitat i una

adaptació tècnica precisa a cada aplicació industrial.

Les tensions geopolítiques han incrementat la complexitat dels fluxos comercials i logístics internacionals. Addicionalment, diversos temporals marítims han provocat el tancament puntual de ports marroquins, amb la consegüent saturació de les infraestructures portuàries. Aquestes circumstàncies han impactat en els terminis de transport i han exigít una gestió logística especialment flexible, anticipativa i eficient.

El context europeu actual, caracteritzat per una pèrdua progressiva del lideratge en el nou ordre global, més un entorn regulador especialment exigent, i una alta qualitat del benestar, han comportat una reducció de la capacitat productiva en comparació amb altres regions del món.

Aquest desplaçament de l'activitat industrial cap a mercats emergents ha incidit en la competitivitat i ha contribuít a l'estancament de determinats sectors dins d'Europa.

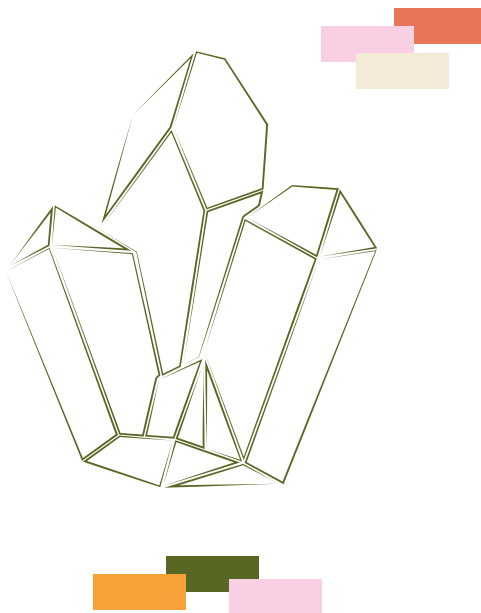
Malgrat aquest escenari, el 2025 ha estat també un any especialment estratègic per a Mineralia. Coincidint amb el 40è aniversari de l'empresa, s'ha posat en marxa la primera planta de la nova fàbrica al Marroc, fet que representa un pas rellevant en el procés d'expansió internacional i en la consolidació del nostre model industrial.

Paral·lelament, s'ha avançat en l'estratègia d'integració vertical des de l'origen mitjançant l'obertura de noves mines, reforçant el control sobre la matèria primera, millorant la seguretat de subministrament i

incrementant la competitivitat a llarg termini.

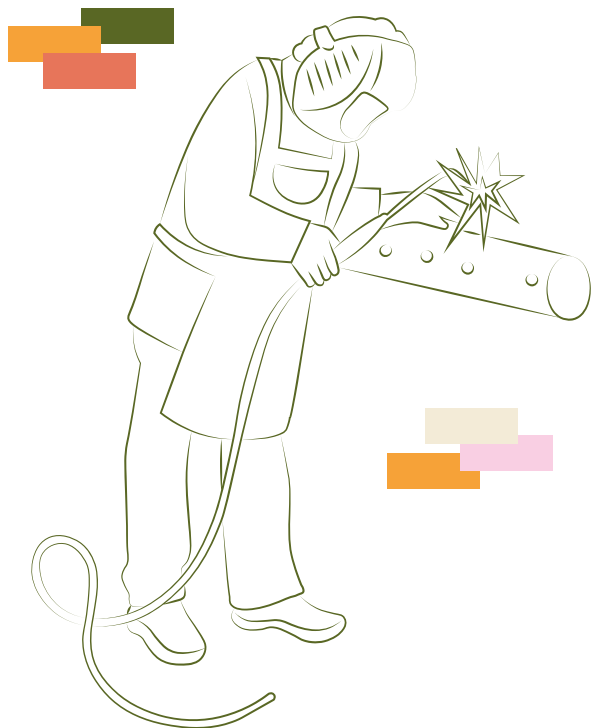
El creixement sostingut associat a la nova planta del Marroc ha de permetre accedir amb major competitivitat als nous mercats emergents, diversificant riscos i ampliant les oportunitats de desenvolupament en un entorn global en plena transformació. Aquest nou escenari, orientat cap a la descarbonització, la digitalització i els criteris de circularitat, incorpora alhora exigències més grans en matèria de seguretat, innovació i transparència, configurant un model industrial cada vegada més sostenible i eficient.

August Conesa
Minerals Girona



INDÚSTRIA DEL METALL

24



Igual que en anys anteriors, aquest baròmetre no és només una visió personal, sinó que les dades aportades són recollides des de Metall Girona i representen l'opinió general i més àmplia dels nostres associats; per tant, representa una visió general de l'entorn metal·lúrgic.

L'any 2025 ha estat un exercici de consolidació i reajustament per al sector metal·lúrgic a escala europea, en un context encara condicionat per la moderació del creixement econòmic, la normalització de les cadenes de subministrament i l'impacte persistent dels costos energètics. Malgrat aquest escenari complex, el sector ha demostrat una elevada capacitat de resiliència, amb una recuperació progressiva de la demanda industrial en àmbits com la maquinària, l'automoció, l'energia i la transformació

metàl·lica. La transició verda i la digitalització han continuat actuant com a palanques estructurals, amb l'impuls inversions en automatització, eficiència energètica i millora dels processos productius.

A Catalunya, el sector metal·lúrgic ha mantingut un paper estratègic com a motor industrial i generador d'ocupació. Tot i l'augment dels costos laborals i de producció, així com les dificultats estructurals per trobar perfils qualificats, les empreses han apostat de manera decidida per la formació, la innovació i la productivitat. Els programes de qualificació professional, la FP dual i les polítiques actives d'ocupació han estat determinants per sostenir l'activitat i garantir el relleu generacional en oficis essencials.

En el cas concret de les comarques gironines, el sector metal·lúrgic ha mostrat una dinàmica especialment rellevant durant el 2025. El teixit de petites i mitjanes empreses, fortament arrelat al territori, ha continuat creixent en activitat i en responsabilitat social. Tanmateix, la manca de personal qualificat s'ha consolidat com un dels principals reptes estructurals del sector. En aquest context, cal posar en valor una realitat sovint obviada: és el mateix treballador qui, majoritàriament, demana poder realitzar més hores per garantir ingressos, estabilitat i continuïtat professional. Davant aquesta situació, l'empresariat gironí s'ha posicionat clarament al costat del treballador, defensant la necessitat de no limitar les hores extres ni reduir la jornada laboral de manera generalitzada. La reducció de jornada, en un entorn amb dèficit de mà

d'obra, pot comprometre la competitivitat de les empreses, la capacitat productiva i, en conseqüència, el manteniment de llocs de treball.

De cara al 2026, les perspectives són prudentment optimistes. S'espera una major estabilització macroeconòmica i una reactivació progressiva de la inversió industrial. El futur immediat del sector passa per reforçar la formació tècnica, atraure talent jove, avançar en digitalització i sostenibilitat, i adaptar la regulació laboral a la realitat productiva del territori. En aquest escenari, el sector metal·lúrgic gironí es consolida com un actor clau per al desenvolupament econòmic i per l'ocupació de qualitat.

ÀRIDS

26

La producció del sector dels àrids, segons les dades trimestrals disponibles de 2025, es va mantenir estable durant l'últim trimestre de l'any, amb un lleuger creixement. Amb les dades oficials de tancament de 2025 per part de la Direcció General d'Indústria, el volum de producció hauria crescut a Catalunya al voltant d'un 2% respecte el 2024. Els resultats de l'enquesta apunten a un creixement de la producció per aquest 2026, atès que ens acostem al final dels mandats dels equips de govern municipal.

Les empreses del sector de la construcció i afins segueixen sent un motor de nova ocupació.

Els dubtes del sector per aquest 2026 estan centrats en l'evolució de l'obra pública a casa nostra, en

especial a les comarques de Girona, i en els efectes de la inestabilitat econòmica internacional en la nostra economia. Les inversions de les diferents administracions estan anunciades, s'acosten les eleccions, però caldrà veure com es concreten les licitacions en funció de les aprovacions dels pressupostos, tant estatals (poc provable) com de la Generalitat (amb més possibilitats).

Una de les dades de context a tenir en compte són els habitatges nous iniciats, que el 2025 va tornar a créixer a tot l'Estat, fins arribar als 125.000, amb un repartiment concentrat a les zones urbanes i de costa, com és el cas de Girona.

Les dades de llicències de rehabilitació també són positives, amb un creixement

d'un 7% en habitatges, tot i que cal tenir en consideració l'acabament de les subvencions de la Unió Europea per aquest tema. Finalment, una dada també positiva i alineada amb la producció dels àrids és que el consum de ciment va créixer un 3% el 2025.

Joaquim Roca
Àrids Curanta

CONSTRUCCIÓ

27

Segueix la tendència alcista en el sector de la construcció, una dinàmica dels darrers últims anys. Alcista pel que fa a l'augment del preu de les matèries primeres, a l'augment en el número d'afiliacions a la seguretat social, a l'augment de projectes visats i a l'augment de la burocràcia associada la nostre sector. Amb tots aquests inputs, el sector segueix creixent, ja que la demanda d'habitatge continua molt per sobre de l'oferta.

L'any 2025 va continuar la mateixa tendència positiva dels darrers anys i es preveu que seguirà així en el present any, sempre i quan l'evolució de l'augment dels costos de la construcció (matèries primeres, despeses laborals, taxes i impostos) no provoquin un encariment que no pugui acabar assumint el

consumidor final o que les entitats bancàries deixin de concedir crèdits amb els tipus d'interès baixos, com estan actualment.

L'augment del preu de venda d'immobles, provocat per les causes anteriorment comentades, és previsible també que continuï. Si no es frena la demanda (ja sigui per una baixada en la concessió de préstecs hipotecaris o per la inaccessibilitat als mateixos per part, sobretot, de la gent jove) el ritme de creixement de la construcció segurament mantindrà la mateixa tendència positiva.

Segueix preocupant la falta de mà d'obra, sobretot de personal d'obra: encarregats, oficials o especialistes. Això provoca que cada vegada el nivell del personal d'obra és més baix, i això té diversos efectes: el més

evident és que la qualitat de la construcció cada vegada és menor i implica més supervisió de càrrecs superiors, com arquitectes tècnics o enginyers. Un altre efecte és el relacionat amb la seguretat laboral, la prevenció i la formació en matèria de seguretat i salut, que ha de ser cada vegada més prioritària per evitar els accidents laborals derivats d'imprudències o del desconeixement de la matèria.

Desitgem que el sector continuï amb aquest creixement sostingut i gradual dels últims anys, tot i que hi ha alguns símptomes que fan preveure una possible desacceleració si els costos de la construcció segueixen augmentant sense fre i amb uns increments tan desmesurats com darrerament. Tot i així, cal

ser optimistes i esperar que l'autoregulació del propi mercat ajudi a estabilitzar-lo.

Lluís Micaló
Micaló Ramió



L'any 2025 ha estat, en termes d'activitat, un bon any per al sector de la construcció a les comarques gironines. Totes les empreses han tingut feina, un fet positiu que confirma el pes i la importància del sector dins l'economia del territori. Tanmateix, aquest bon comportament contrasta amb una realitat que arrosseguem des de fa temps: les mancances estructurals continuen sense resoldre's.

La principal és la manca de personal. Any rere any alertem del mateix problema, sense que s'hagin adoptat mesures efectives que permetin garantir el relleu generacional o l'atracció de nous professionals. A això, s'hi suma un excés de burocràcia, que no ha disminuït malgrat els anuncis i les promeses, i la no-aplicació de la revisió de preus, tan necessària especialment en les obres de

llarga durada, on els costos han canviat de manera significativa.

Les perspectives per al 2026 indiquen continuïtat en el volum de feina, però amb poques esperances que aquestes mancances es corregeixin a curt termini. Les dades d'afiliació ho confirmen: el sector ha crescut un 1,6% a les comarques gironines, una xifra clarament inferior al 3,3% del conjunt de Catalunya, fet que evidencia una pèrdua de dinamisme relatiu.

En paral·lel, la falta d'habitatge s'ha consolidat com la principal preocupació del país, ara ja compartida amb els greus problemes de transport públic. S'han pres algunes mesures, però manca un veritable acord públic-privat que abordi aquesta qüestió com una prioritat de país.

Cal recordar que prop del 30% del preu de venda d'un habitatge són impostos, un fet que condiciona fortament l'accessibilitat. El sector de la construcció pot i ha de formar part de la solució, combinant la construcció tradicional amb nous sistemes com la construcció prefabricada, encara poc estesa, però amb un important potencial de creixement. Aquesta problemàtica exigeix la implicació de tothom: administracions, tècnics, ajuntaments i agents econòmics.

A Girona, a més, patim un dèficit clar d'inversió en obra pública. Les comarques gironines no arriben al 7% del total d'obra adjudicada a Catalunya, una xifra que no es correspon ni amb la població ni amb l'extensió del territori. Aquesta situació evidencia un doble centralisme que

perjudica el desenvolupament equilibrat del país.

Tot plegat —la construcció de nous habitatges, l'obra pública pendent i el gran volum de rehabilitació del parc edificat existent— fa preveure que la manca de personal s'agreuja encara més en els propers anys. I això pot acabar limitant la capacitat del sector per donar resposta a les necessitats reals de la societat.

Malgrat tot, la construcció és un sector creatiu, amb salaris competius i amb uns horaris cada vegada més compatibles amb la vida familiar. Continuarem treballant per fer-lo més atractiu i per millorar-ne la percepció social. Però, per avançar de debò, cal el compromís i la implicació de tots.

Esteve Freixas
Freixas i Freixas i
Unió Empresaris Construcció

FUSTERIA

30



Al sector de la fusteria no tenim personal qualificat i cada any que passa som menys els professionals que ens hi dediquem. Es calcula que des de l'any 2008 hem perdut aproximadament entre un 60 i un 65% de treballadors, entre jubilacions i els qui decideixen deixar l'ofici per dedicar-se a feines més "còmodes", com les fàbriques. Tot i que es volguessin obrir escoles de fusteria i el jovent hi estigués interessat, el canvi no es notaria fins d'aquí 4 ó 5 anys. És la mateixa situació amb què es troben els altres sectors de la construcció.

La gran majoria de les persones migrants que arriben a Catalunya no tenen formació específica en l'ofici i pel tipus d'escolarització que han rebut als seus països d'origen és complicat que la puguin aprendre (l'ofici de fuster requereix una fluïdesa amb

matemàtiques), i ja no parlem de la problemàtica amb l'idioma.

Per altra banda, la maquinària ha evolucionat molt, ja sigui per recursos o per intentar "estalviar" amb mà d'obra; això vol dir que calen professionals ben preparats per utilitzar-les correctament.

És possible que la situació respongui a un tema evolutiu, que pot fer desaparèixer molts sectors. És trist, però aquesta és la realitat.

Josep Navío
Fusteria Navío

AGROALIMENTARI

31



El 2025, el sector agroalimentari català es consolida com el primer sector industrial del país, amb un creixement aproximat del 3% en volum dins la indústria alimentària. Aquesta evolució es produeix en un context marcat per les conseqüències de la inflació recent, que ha configurat un consumidor més planificador, sensible al preu i amb hàbits de compra multicanal. Alhora, es mantenen tendències com la recerca en salut, la conveniència i el valor afegit.

L'estratègia alimentària de Catalunya 2025–2028 orienta les polítiques públiques cap a la sostenibilitat, l'enfortiment del sistema alimentari, la innovació i la salut. Aquest marc influirà en ajuts, regulacions i noves oportunitats de negoci, especialment en àmbits com els productes saludables, les

proteïnes alternatives i els aliments de proximitat. A nivell macroeconòmic, es preveu un creixement moderat del PIB català el 2026 i una lleugera reducció de l'atur, factors que haurien de sostenir la demanda interna, tot i que en un entorn encara condicionat per la inflació acumulada.

DEMANDA I CREIXEMENT MACRO

Els escenaris de conjuntura apunten a un creixement moderat del PIB català el 2026 i a una lleugera reducció de l'atur, cosa que hauria de sostenir la demanda interna d'alimentació, si bé en un context de consum més sensible a preus i a la inflació acumulada.

La tecnologia jugarà un paper important en l'optimització de processos, la reducció de residus i la millora de la seguretat alimentària. S'espera un augment en l'ús de la intel·ligència artificial, la robòtica i la biotecnologia.

La demanda i, per tant, la innovació de productes o aliments funcionals i personalitzats seguirà evolucionant. A la vegada, l'economia circular i la reducció de residus seguirà el seu avenç per minimitzar el malbaratament i augmentar l'ús de materials sostenibles.

La tendència cap a una alimentació més saludable i funcional es reflexarà en la creixent demanda de productes amb afirmacions com *orgànic*, *sense gluten*, *baix en sucres* o *ric en proteïna*, tal com destaquen els especialistes. Aquest

tipus d'etiquetes, que abans eren una novetat, ara s'han convertit en un estàndard per molts compradors, que busquen opcions que s'ajustin a les seves necessitats i estils de vida canviants.

La sostenibilitat i la transparència també estan presents a les preferències que estan moldejant el mercat, ja que cada vegada més es prefereixen productes amb ingredients naturals i amb un menor impacte ambiental.

Malgrat que el 2026 tindrà semblances amb el 2024, la tendència es centrarà en optimitzar el valor amb especial èmfasi en la sostenibilitat i els ingredients, informen els especialistes.

Entre els factors que impulsaran aquest canvi destaquen:

- Una major consciència sobre la salut: els consumidors estan més ben informats sobre la relació entre l'alimentació i el benestar. Busquen aliments que puguin ajudar-los a prevenir malalties i a millorar la seva qualitat de vida.
- Un desig de transparència: els consumidors volen saber exactament què contenen els productes que compren, de manera que les etiquetes clares i concises són cada vegada més importants.
- Un creixement del mercat d'aliments funcionals: l'oferta de productes amb beneficis per la salut, com els probiòtics, els antioxidants i els omega-3, s'ha diversificat i ampliat.

Pel que fa a la inflació dels aliments el 2026, els pronòstics apunten a una moderació respecte al 2025, amb taxes entorn del 2-3% a Espanya. Tanmateix, persisteixen riscos associats al clima extrem, a les tensions geopolítiques i els costos energètics que podrien generar pressions puntuals en determinats productes.

Els principals factors que influiran en la inflació dels aliments el 2026 inclouen la caiguda dels preus de les matèries primeres globals i les condicions climàtiques variables, amb els riscos geopolítics i els costos energètics persistents. A Espanya i a Catalunya es preveu una moderació general, però amb pressions puntuals en productes com els ous, la carn i els fertilitzants.

Factors moderadors

- Preus de productes bàsics: caiguda del 6,1% el 2025 i del 0,3% el 2026 en aliments globals (arròs, blat i soja), gràcies a majors produccions i a superàvits.
- Energia i fertilitzants: menors costos energètics desacceleren la inflació. Els fertilitzants pugen només un 5% el 2026, menys que el 21% del 2025.
- Oferta millorada: el cafè i el cacau baixen per les millors condicions de producció.

Factors de risc

- Clima extrem: la Niña pot reduir les collites i elevar els preus dels aliments i de l'energia.

- Pressions persistents: els aliments sense elaborar al 6,1% actual; els serveis i les matèries primeres, com els minerals crítics, mantenen la resistència.
- Geopolítica i IA: la tensió comercial, els bloquejos (com el francès) i la demanda d'energia per la IA poden impulsar els costos.

Maria Trias
Trias Biscuits

DISTRIBUCIÓ

34

El 2025 ha demostrat, al meu parer, la capacitat d'adaptació del nostre sector de la distribució. El gran consum ha crescut un 4,2% en valor i un 1,9% en volum, amb una inflació continguda del 2,3%. Són dades positives, però darrere hi ha un consumidor més exigent i racional, que gasta amb criteri i tria amb cura allò que considera essencial.

Un 58% prioritza el preu mentre que un 42%, la qualitat i el valor afegit. Aquesta dualitat explica l'auge de la Marca de Distribuïdor que ja representa el 50% del valor i gairebé el 60% del volum, i el 2026 arribarà al 51%. Les promocions ja no són tàctiques puntuals, s'han convertit en instruments estratègics per atreure i fidelitzar el client.

La digitalització avança a gran velocitat. El canal online creix un 17%, el retail media ja està present en el 72% del sector, i un 27% de les empreses utilitzen intel·ligència artificial per millorar processos, anàlisi de dades i previsió de demanda. Tot i això, la innovació ha caigut, -17% en fabricants i -5% en MDD i serà, ben segur, un tema pendent pel 2026. Altrament, un 72% dels consumidors continua buscant novetats, que ara s'associen a salut, envasos més pràctics i sostenibles, i productes amb impacte positiu en el medi ambient. Aquesta tendència reforça la necessitat de crear valor més enllà del preu.

El sector de les begudes espirituoses ha patit un descens del 6% el 2025. Tot i que es preveu una lleugera recuperació el

2026, el consum entre les noves generacions continua baixant, amb una clara preferència per alternatives més saludables. Les empreses es veuen obligades a diversificar i reinventar-se, desenvolupant noves categories i productes que s'adaptin a les noves necessitats.

El canal horeca creix de manera moderada, amb un +2,3% en despesa per ocasió, però està canviant: més consum individual, més protagonisme del públic de 25 a 50 anys i un impuls clar del take away digital. La capacitat d'adaptar-se a aquestes noves dinàmiques serà clau per capturar cada ocasió de consum.

Mirant el 2026, el repte ja no és només créixer, sinó fer-ho amb sentit. La clau serà combinar eficiència,

digitalització, sostenibilitat i innovació, en un entorn on el 85% de les interaccions ja són digitals. Guanyarà qui sàpiga interpretar i anticipar un consumidor cada cop més conscient, exigent i informat.

Sandra Masoliver
Comercial Masoliver



DISTRIBUCIÓ MAJORISTA D'ALIMENTACIÓ

36

L'any 2025 el sector de la distribució majorista d'alimentació a Espanya ha viscut un any d'adaptació al nou context econòmic i canvis profunds en els hàbits de consum.

Un dels aspectes més destacats de l'exercici ha estat l'expansió de formats comercials de proximitat, amb un creixement constant de supermercats i botigues de barri, que han consolidat la seva presència com a elements clau de la distribució alimentària, mentre que el model de l'hipermercat ha anat perdent terreny.

L'auge del model de proximitat no respon només a la comoditat per als consumidors, sinó també a una major rellevància de la compra freqüent i de menor volum, especialment en entorns urbans. La compra

setmanal va a la baixa, ja que el consumidor busca solucions ràpides i pràctiques en funció de les necessitats del moment, i això ha obligat a adaptar l'oferta de productes a les botigues.

Altres aspectes a destacar són el creixement de les marques blanques enfront les marques de fabricant, la digitalització i la sostenibilitat. Les vendes en línia, tot i que encara representen un apart menor del total de la distribució alimentària, han crescut de forma destacada, impulsades per la penetració de canals digitals i serveis omnicanal.

De cara al 2026, els supermercats i els autoserveis seran el segment amb més creixement, en un context de creixent orientació de la demanda cap a compres més freqüents i de menys import, cosa que continuarà afavorint

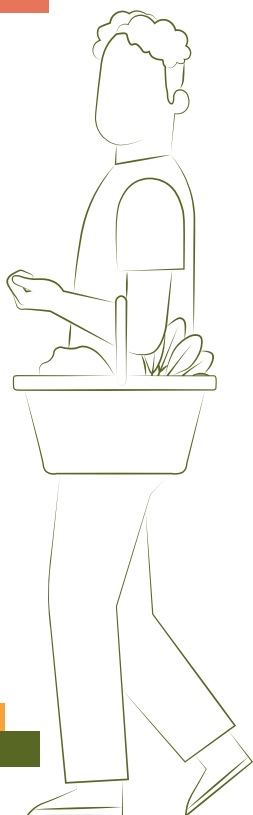
l'expansió dels establiments de proximitat.

En la distribució del comerç i a l'hostaleria de proximitat, l'ampliació de l'oferta de productes frescos i de plats preparats, la millora dels serveis de lliurament a domicili i de recollida a la botiga, i l'optimització dels processos logístics continuaran guanyant rellevància al sector. Paral·lelament, el comerç electrònic continuarà guanyant pes.

En conjunt, el 2026 es presenta com un any de consolidació, amb un sector de la distribució que manté la seva fortalesa, impulsat per un major servei i assessorament, l'adaptació a les necessitats del consumidor i una transició cap a models més eficients i sostenibles.

SUPERMERCATS

37



El 2025 confirma que el gran consum entra en una fase més estable després d'uns anys molt condicionats per la inflació. El mercat ha crescut en valor, però també en volum. Tot i aquesta millora, el client continua molt pendent del preu. Ara bé, ja no només busca estalvi: també exigeix proximitat, qualitat, comoditat i que la compra li resolgui necessitats reals. El resultat és un consumidor més selectiu, que compara més i decideix millor on compra.

En aquest context, els formats de proximitat i els supermercats eficients continuen guanyant pes, mentre que els hipermercats segueixen perdent rellevància. La marca de distribució es manté molt forta, però es veu una certa recuperació de la marca de fabricant, sobretot quan hi ha promoció clara o innovació que aporta valor.

Ara bé, el context macro continua sent incert, especialment pel conflicte a l'Orient Mitjà. Hi ha el risc que la inflació torni a repuntar, sobretot si el conflicte s'allarga i torna a tensionar-se el cost de l'energia, cosa que impactaria tant en el consumidor com en els costos del sector. Al mateix temps, el turisme pot tornar a jugar a favor si Catalunya es manté com a destinació segura.

El 2026, per tant, serà un any amb oportunitats, però també amb incertesa. Ens tocarà executar bé i reaccionar ràpid davant de qualsevol canvi.

Lidia Vidal
Valvi Alimentació i Serveis

SECTOR PRIMARI

38

L'any 2025 ha estat un exercici de contrastos per al sector primari gironí. En l'àmbit agrícola, la campanya ha estat globalment positiva pel que fa a producció. Els cereals –blat, ordi– així com la colza i el gira-sol han registrat bones collites, afavorides per unes pluges abundants que han permès superar parcialment l'escenari de sequera dels darrers anys i garantir reserves hídriques per un període prolongat.

Tot i els bons rendiments, els resultats econòmics han estat més ajustats. Els preus de mercat s'han mogut en una forquilla d'entre 190 i 210 euros per tona, nivells que limiten els marges en un context d'inputs encara elevats. Això ha fet que, malgrat la bona producció, la rendibilitat no hagi estat òptima.

En canvi, el sector ramader ha viscut un final d'any molt complicat. Els subsectors boví, porcí i avícola s'han vist afectats per infeccions i malalties que han obligat a sacrificar nombrosos animals. Les mesures sanitàries han estat necessàries, però l'impacte econòmic i emocional per als ramaders ha estat molt dur, amb pèrdues importants i incertesa sobre la recuperació.

A aquest escenari s'hi suma un marc regulador cada cop més exigent, amb restriccions ambientals i normatives que dificulten el creixement i l'evolució de les explotacions.

De cara al 2026, el sector espera una estabilització sanitària i una millora de les condicions de mercat, tot i que la pressió normativa i la volatilitat dels preus continuen sent factors de risc. El repte

serà consolidar la viabilitat econòmica en un entorn cada vegada més complex.

Domènec Morera
Grup Morera i
Associació d'Empresaris del
Comerç de Productes
Agropecuàries i d'Alimentació
(AECPA)



COMERÇ MINORISTA

39

L'any 2025, el comerç minorista ha registrat una evolució positiva i sostinguda, en línia amb el comportament del conjunt de Catalunya.

Segons dades de l'Idescat i l'INE, l'índex de comerç al detall a Catalunya ha crescut al voltant del 4-5% interanual a finals de 2025, amb increments tant en alimentació com en la resta de productes. A escala estatal, el creixement del comerç minorista s'ha situat en una forquilla similar, amb un augment moderat de l'ocupació al sector.

Pel que fa a la demarcació de Girona, tot i que no es disposa de dades mensuals específiques provincials, els indicadors d'activitat i ocupació apunten a un comportament alineat amb la mitjana catalana amb:

- Increment de vendes en termes corrents
- Estabilitat o lleu creixement de l'ocupació en comerç
- Major dinamisme en zones urbanes i turístiques

El 2025 ha estat també un exercici de consolidació i estabilització moderada per al comerç de la demarcació de Girona. Després d'un període de desacceleració econòmica, l'activitat comercial ha mostrat una lleu recuperació en facturació, tot i que amb marges ajustats a causa de l'increment dels costos laborals, energètics i logístics.

El consum s'ha mantingut prudent i més sensible al preu. Els sectors amb millor comportament han estat l'alimentació especialitzada,

el producte de proximitat, el comerç vinculat al turisme i els àmbits de salut i benestar. En canvi, la moda tradicional i alguns segments de l'equipament personal han patit una major competència del comerç electrònic i de les grans cadenes.

El turisme ha continuat sent el principal motor del comerç, especialment a les zones de la Costa Brava i a la ciutat de Girona, amb una bona temporada internacional que ha dinamitzat la restauració i el comerç urbà.

S'observa una creixent dualitat territorial: estabilitat relativa als principals nuclis urbans i més dificultats als municipis petits, amb problemes de relleu generacional i tancament progressiu del comerç tradicional.

La digitalització i el model híbrid (botiga física + venda online) es consoliden, cada vegada més, com a elements clau de competitivitat.

En síntesi, el 2025 no ha estat un any d'expansió intensa, però sí de resiliència, adaptació i transformació estructural del sector comercial gironí.

Segons les dades proporcionades pels establiments associats, en concret a la ciutat de Girona, la campanya de Nadal ha estat novament la més destacada de l'any, amb un increment mitjà del 10% en vendes respecte al 2024. Alguns comerços han registrat increments de fins al 15%, mentre que d'altres han mantingut nivells similars als de l'any anterior. Tot i això, cal tenir en compte que, degut a la diversitat d'establiments,

en alguns casos puntuals les vendes no han acabat de ser tan positives com s'esperava.

Reptes i perspectives pel 2026

El 2026 es perfila com un any de consolidació amb creixement moderat, sense grans alteracions en el context econòmic. El sector comercial mantindria una estabilitat general, amb el turisme com a principal motor de dinamització, especialment a les zones urbanes i costaneres. Paral·lelament, continuarà la transformació digital dels negocis i serà clau reforçar estratègies de competitivitat local per afrontar la competència i els reptes estructurals del territori.

Les dades continuen evidenciant la necessitat de reforçar una oferta comercial singular i d'oferir una experiència de compra

atractiva, capaç de fidelitzar clients habituals i captar-ne de nous.

El 2026 ha de ser un any de continuïtat, consolidació i posicionament del comerç com a sector estratègic de ciutat.

Continuïtat dels projectes iniciats

Cal culminar i consolidar iniciatives com l'APEU (àrea de promoció econòmica urbana) Comercial de Girona, garantint que esdevingui una eina real de competitivitat i dinamització. La consolidació d'aquest model de col·laboració público-privada ha de marcar un abans i un després en la gestió de l'eix comercial.

Impuls de grans campanyes territorials

Projectes com La ComerÇiada no només han de continuar, sinó que han d'esdevenir una aposta estructural de territori. La campanya ja ha agafat embranzida i ha demostrat capacitat de mobilització i impacte. Ara cal consolidar-la i fer-la créixer. No es tracta únicament d'impulsar vendes puntuals, sinó de construir marca, relat i posicionament col·lectiu. La ComerÇiada reforça la identitat del comerç local, genera cohesió sectorial i projecta una imatge conjunta sòlida davant la competència global i els nous models de consum. És una eina estratègica de competitivitat i orgull comercial que ha de tenir continuïtat i ambició.

Defensa activa del turisme sostenible

El turisme és un pilar estructural no només per al comerç urbà, sinó per

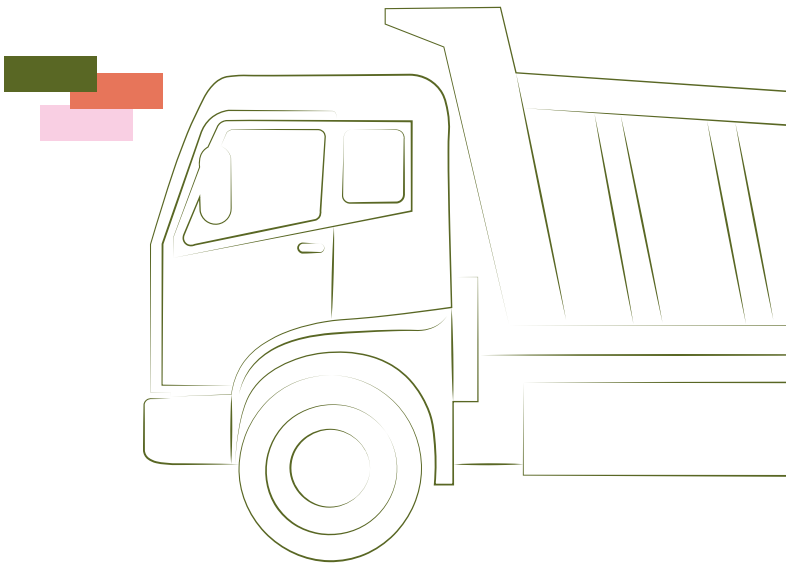
al conjunt de l'economia. Cal continuar defensant un model sostenible, equilibrat i de qualitat, aportant dades i criteri econòmic en el debat públic. Una activitat turística ben gestionada genera ocupació, dinamisme empresarial i recursos per a la ciutat; en canvi, una reducció o desajust en aquest àmbit té un impacte directe sobre la viabilitat de molts negocis i sobre l'ecosistema econòmic en el seu conjunt.

Presència en els grans debats econòmics i de ciutat

El comerç és un sector clau en ocupació, cohesió social i configuració urbana. Per això, ha de tenir veu pròpia en les decisions estratègiques de ciutat. Qualsevol transformació urbana o regulació econòmica ha de tenir en compte el seu impacte sobre el teixit comercial.

Mercè Ramírez de Cartagena
Ramírez de Cartagena CB i
Girona Centre Eix Comercial





TRANSPORT

42

El sector ha viscut una gran incertesa durant el 2025, tot i que algunes empreses han pogut tenir lleus increments de beneficis a partir de buscar nous mercats i reinventar-se. La indústria clàssica, com l'automoció o la construcció, ha retrocedit i han crescut altres sectors com la biomassa, el reciclatge o els residus. Alguns professionals s'estan jubilant i tancant empreses perquè no tenen relleu generacional. Continua la competència deslleial de les empreses de l'Est. No hi ha prou controls per detectar aquestes vulneracions de la llei, que fan molt de mal al sector. A més, les empreses de transports han hagut d'assumir despeses de fins a 2.000 euros per camió per equipar-les amb nous tacògrafs que havien de servir per controlar l'intrusisme i establir controls perquè els camions tornessin al país

d'origen cada tres setmanes. La Comunitat Europea, al final, no ha aprovat aquesta reglamentació per executar aquests controls de fronteres, i a la pràctica, els tacògrafs serveixen per fiscalitzar fins al més mínim detall les empreses que respecten les normes i ben poc per detectar els qui se les salten sense contemplacions. La manca de conductors és endèmica. La professió està molt desprestigiada i costa trobar professionals que s'hi vulguin dedicar. Les condicions laborals acostumen a ser molt dolentes en comparació amb altres sectors. S'han incrementat molt els robatoris als camions estacionats i es detecta una evident manca de vigilància a les zones més vulnerables per part de les forces policials. Ens obliguen a transitar per vies col·lapsades, com l'autopista AP-7, sense que a la nostra demarcació, com

passa a altres territoris de l'Estat, hi hagi alternatives per les carreteres nacionals. Sobre el sector plana una gran incertesa que paralitza. La inestabilitat dels preus del gasoil fa que no es puguin tancar contractes a un preu fix a llarg termini, i els qui ho fan, s'arrisquen a tenir pèrdues si el preu del combustible continua pujant o hi ha altres despeses imprevistes. Amb els clients històrics es pot establir un preu condicionat als preus del gasoil, però és difícil arribar a aquests acords en els nous contractes.

Salvador Ferrer
Transports Porqueres

TRANSPORT REGULAR DE VIATGERS

43

El 2025 ha estat un altre any de tendències positives pel que fa a l'activitat del sector. El transport regular ha tornat a registrar augments de demanda d'ús del transport públic per carretera d'entre el 5 i el 10%, que acumula en els darrers tres anys un augment d'entre el 40 i 45% respecte xifres pre-COVID rècord (2019). Aquesta tendència denota un canvi modal de la ciutadania cap a l'ús de la mobilitat pública, malgrat l'impacte del teletreball previst durant la pandèmia, i impulsat per la rebaixa de les tarifes. Per tant, en els propers anys, les polítiques públiques s'haurien de concentrar en dotar al sistema de transport regular en autocar a Catalunya de més oferta, també especialment per la crisi del sistema ferroviari.

Pel que fa a la mobilitat en autocar de col·lectius com

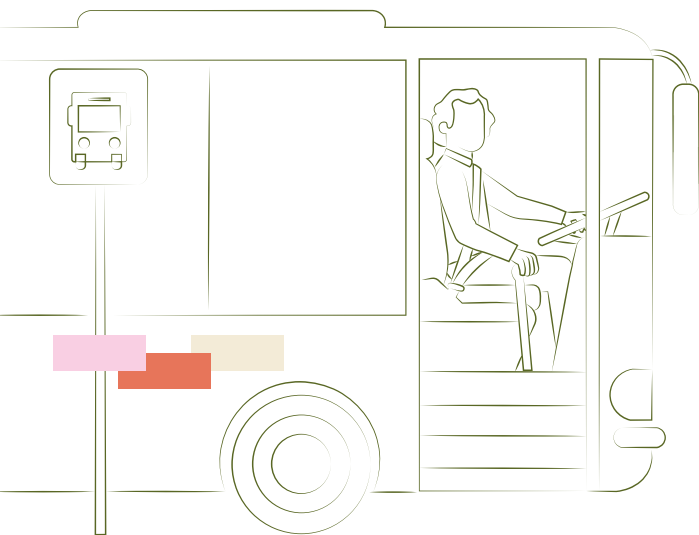
l'escolar, el sector intenta mantenir la cobertura dels serveis públics escolars malgrat el maltractament de les Administracions als contractes de serveis, topats econòmicament per l'anacrònica llei de desindexació en un context inflacionista, fet que posa en risc atendre aquest servei bàsic.

Per contra, el transport corporatiu de treballadors està vivint, després d'una decadència i pràcticament desaparició farà una dècada, un nou impuls gràcies a la implicació d'empreses que entenen que la retenció del talent també passa per millorar aspectes com la mobilitat sostenible dels seus treballadors/es, i també per noves polítiques legislatives (LMS, Ley de Movilidad Sostenible) que obliguen a dissenyar un Pla

de Desplaçament d'Empresa (PDE) en centres de treball de més de 250 treballadors/es.

Finalment, i pel que fa a l'activitat turística i discrecional, el 2025 ha mantingut les bones tendències dels darrers anys amb un augment de l'activitat i la revalorització econòmica dels serveis. Al mateix temps que s'ha constatat, una vegada més, la voluntat de les Administracions locals en gravar i perseguir a través de taxes les persones (no només turistes) que escullen l'autocar com a mitjà sostenible d'accés a l'oci per accedir a les ciutats (l'Ajuntament de Barcelona lidera la persecució de qui escull l'autocar amb l'establiment de la Zona Bus 4.0, que encareix en un 15-20% el servei, i amb la limitació del nombre d'autocars diaris a la ciutat).

Anàlisi per sectors



44

L'augment de l'absentisme i la seva difícil gestió per part de les empreses és la tònica en pràcticament tots els sectors, lamentablement. Un parell de dades: el sector del transport per carretera ha tingut un augment del +121% de les baixes per contingències comunes en els darrers 4 anys, el que ha significat un augment del +131% en els costos de les prestacions i totalment assumit per les empreses. Aquest fet es suma al principal problema del sector, que és la manca de conductors/es professionals, agreujat per l'edat mitjana avançada i per les dificultats administratives (tràfic, immigració, transports) per la contractació en origen.

Àlex Gilabert
Transports Elèctrics Interurbans
(TEISA)

El 2025, tal com ja es preveia, ha mantingut el nivell del 2024 i, en el cas d'alguns mercats puntuals, fins i tot ha augmentat la demanda.

Continua la bona marxa del turisme esportiu, sobretot en temporada baixa -de febrer a finals de març-, amb programacions que tendeixen a consolidar-se i que permeten la contractació del personal de temporada amb molta antelació; això permet fidelitzar-los en uns temps on continuem patint la manca de personal qualificat.

Els inputs que rebem per part de la nostra clientela i el volum de reserves anticipades que ens arriben permeten pensar en un 2026 similar en termes de volum de negoci i en termes de rendibilitat: el combustible continua la tendència d'estabilitat i sembla que el mercat de

TRANSPORT TURÍSTIC DE VIATGERS

45

vehicles, tant usats com de segona mà, ha aturat la seva escalada de preus. En el cas dels vehicles de transport de viatgers usats, fins i tot, sembla que hi ha una tendència a l'estabilització i senyals de correcció a la baixa, probablement per l'efecte de l'entrada continuada de vehicles nous després de la pandèmia i al fet que el mercat ja s'ha situat en una certa velocitat de creuer.

Pel sector del transport discrecional turístic hi ha dues amenaces clares: una, difícilment controlable, en l'àmbit de la geopolítica dels mercats emissors, i una altra on sí que es pot influir: la creixent turisme-fòbia de certs sectors de la població que, de forma molt lleugera i una mica a la babalà, va incorporant-se a l'ideari de segons quins partits polítics.

Pel que fa a la primera, l'enquistament de la guerra entre Rússia i Ucraïna ja està interioritzada i descomptada a molts dels països emissors dels voltants com Polònia, Bulgària, Romania, etc., que mantenen els nivells de demanda prèvia del 2025. El perill real és que la guerra s'escampi, precisament, a aquests països, sobretot a Polònia, que continua sent un gran client de la Costa Brava, amb un pes molt important.

De la segona amenaça en fan bandera uns quants ajuntaments, amb Barcelona i Girona al capdavant. La intensitat turística en segons quins barris ha fet néixer en els veïnats moviments antiturstics que, evidentment, han sensibilitzat a la classe política. La implantació recent, a inicis del 2026, de la ZONABUS 4.0 a Barcelona ciutat, té un impacte

directíssim en la nostra activitat i genera un nou escenari que no sembla massa atractiu. Malauradament, les administracions continuen amb la política de fets consumats, sense dialogar amb els sectors implicats i, també malauradament, sembla que l'única manera de forçar el diàleg sigui la mobilització, en un símptoma clar de poca maduresa i de poca qualitat de govern de la nostra administració que, d'altra banda, està paralitzada i alentida fins a extrems difícilment comprensibles.

Dani Canals
Canals Transport de Viatgers

LOGÍSTICA



El 2025 va ser un any molt exigent per les empreses del sector que tenen molta activitat.

Es va haver de fer un gran esforç per garantir tots els serveis amb una manca de personal notable, sobretot de conductors, un increment de l'absentisme laboral i un augment important dels costos. Tot això va provocar dificultats per desenvolupar correctament les tasques i mantenir el nivell d'exigència. El sector segueix afrontant dificultats estructurals (manca de personal, costos elevats) i també els nous reptes estratègics (sostenibilitat, digitalització), tot això en un context d'incertesa econòmica global.

El 2026 els problemes principals continuen, especialment la falta de conductors i de personal,

i apareixen nous reptes com la productivitat, degut especialment a l'adaptació dels horaris i a les exigències dels treballadors i els clients.

Si a tot això hi afegim la pèrdua de temps i dies de treball degut als talls i prohibicions continuades de circulació per carreteres, podem dir que no comencem bé el primer trimestre.

Seguim amb la incertesa de l'activitat econòmica, ja que el sector és molt sensible.

Eduard Ayach
Ayach Logística

EUROPA:

Les matriculacions de turismes a la Unió Europea van tancar el 2025 amb un creixement moderat de l'1,8%, arribant als 10,8 milions d'unitats, impulsades per l'augment de vehicles híbrids i elèctrics. El mercat europeu total va sumar 13,27 milions d'unitats (+2,4%), consolidant Alemanya com a líder.

Aspectes clau de les matriculacions a la UE el 2025:

- **Electrificació:** els vehicles elèctrics de bateria (BEV) van augmentar la seva quota de mercat un 17,4% (1,9 milions d'unitats).
- **Caiguda dels combustibles tradicionals:** les vendes de vehicles de gasolina van caure un 18,78% i els dièsel un 24,2%.

- **Principals mercats:** Alemanya va liderar les vendes, mentre que França i Itàlia van mostrar un comportament més dèbil.
- **Marques:** Toyota es va consolidar entre les marques més venudes i destaca el creixement de marques asiàtiques com BYD.

ESPANYA:

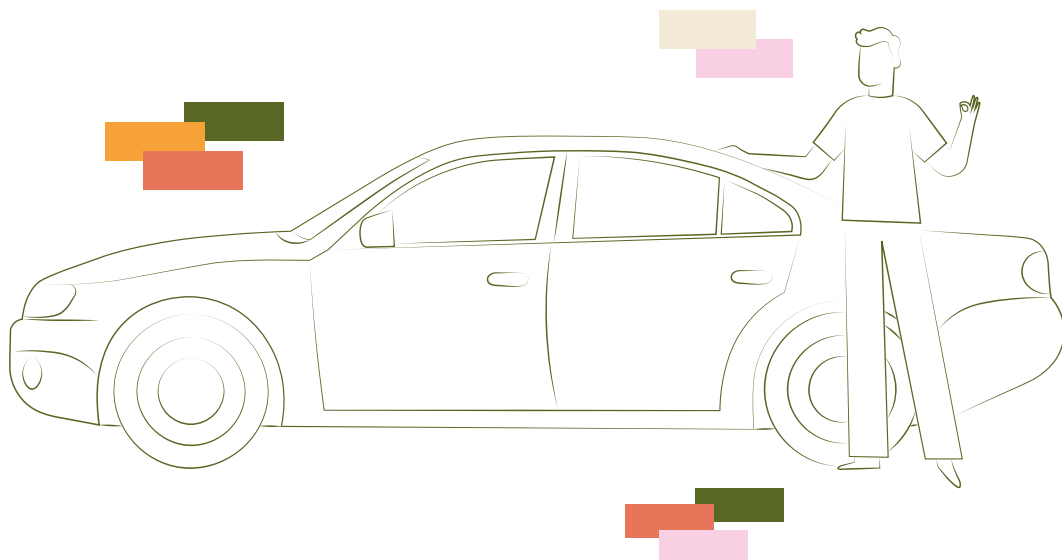
Les vendes de turismes van tancar el 2025 amb 1.148.650 unitats, un 12,9% més que l'any anterior. Una xifra que torna a superar el milió d'unitats matriculades per segon any consecutiu.

Respecte als turismes electrificats (BEV -vehicle elèctric de bateria- i PHEV -vehicle híbrid elèctric endollable-) tanquen amb

xifres molt positives, ja que registren un augment del 94,6% i un total de 225.617 unitats. Una xifra històrica que supera, per primera vegada, les dues-centes mil unitats matriculades en un any. I els vehicles elèctrics purs superen el llistó de les 100.000 vendes en un any.

La quota de mercat va arribar al 19,6% en l'acumulat anual, 8 punts percentuals per sobre del 2024, que va registrar un 11,4% de quota d'electrificats.

Pel que fa a les vendes per canals, el mercat ha presentat un bon comportament dirigit a particulars (en el total de 2025 ha arribat a 539.642 unitats, un 18,1% més). Per la seva part, les empreses arriben a les 418.574 unitats, augmentant un 12% respecte el 2024. De la mateixa manera, les empreses de renting obtenen 190.434 unitats, un increment del 2,3%.



48

CATALUNYA:

Les matriculacions de turismes nous a Catalunya van tancar el 2025 amb un creixement destacat, superant les 136.000 unitats, cosa que representa un augment superior al 12% respecte l'any anterior. Aquest auge ha estat impulsat principalment pels vehicles elèctrics i híbrids endollables, les vendes dels quals pràcticament s'han duplicat, consolidant la transició cap a la mobilitat sostenible.

Dades clau de les matriculacions a Catalunya el 2025:

- Total turismes: més de 136.142 unitats matriculades, un augment de l'11,8% respecte el 2024.
- Vehicles electrificats: els vehicles elèctrics purs

van disparar les seves vendes (aproximadament un 77,5% més) i la suma d'elèctrics i híbrids endollables va guanyar un pes molt important en el total de les vendes.

- Tendència de motorització: es va consolidar la caiguda dels vehicles de combustió, amb un descens notable dels cotxes de gasolina i dièsel.
- Vehicles comercials: aquest sector també va experimentar increments, amb un total de 185.288 unitats registrades el 2025.

Tot i l'augment, les xifres de vendes encara es troben per sota dels nivells previs a la pandèmia (2019), tot i que la recuperació del mercat automobilístic és clara.

GIRONA:

El mercat de matriculacions de vehicles nous a Girona va tancar el 2025 amb un balanç molt positiu, registrant un creixement del 13% en turismes nous respecte al 2024, destacant que el 70% dels cotxes venuts van ser híbrids o elèctrics. Les vendes de turismes i 4x4 van tancar l'any amb una clara tendència a l'alça.

- Creixement acumulat: fins al novembre de 2025, el mercat gironí ja havia superat les 11.000 matriculacions de turismes.
- Tipus de motorització: els vehicles electrificats i híbrids van dominar, reflectint una forta transició cap a tecnologies més netes.

- Dades per mesos: el setembre va ser especialment fort, amb 1.154 matriculacions (un 24,8% més que l'any anterior).
- Mercat de segona mà: també ha mostrat molta força, amb més de 40.000 transferències realitzades durant el 2025.

Aquestes dades confirmen una recuperació sòlida del sector automobilístic a les comarques gironines durant el 2025.

CAFE (CLEAN AIR FOR EUROPA)

El 2025 la normativa CAFE imposa un límit estricte d'emissions de 93,6 g/km de CO2 per cotxes nous, forçant els fabricant a augmentar la venda de vehicles elèctrics o pagar multes de 95 € per gram excedit. Això accelera la transició energètica, provant ajustaments en preus i la compra de "crèdits de carboni" a marques purament elèctriques.

Aquest és un pas previ a restriccions majors, amb l'objectiu d'arribar als 49,5 g/km d'emissions l'any 2029 i a la prohibició de venda de motors de combustió el 2035.

L'any 2026, el mercat automobilístic espanyol preveu una consolidació, amb un creixement moderat del 5% al 10% en matriculacions,

apropant-se o superant els 1,2 milions d'unitats. També és important l'impuls que poden donar les ajudes del Plan Auto+, que ofereix ajudes de fins a 4.500 € per la compra de vehicles elèctrics, i amb caràcter retroactiu des de l'1 de gener de 2026.

A més també pot haver-hi una major digitalització en la venda de vehicles usats.

Jordi Teixidor
Olrot Motor

FARMACÈUTIC

50

En general, les farmàcies comunitàries de les comarques gironines continuen configurant un sector estable i consolidat dins del sistema sanitari i del teixit econòmic local. Es caracteritzen per la seva diversitat, amb tipologies diferenciades segons l'entorn en què es troben. Algunes mantenen una activitat estable al llarg de tot l'any, mentre que d'altres presenten una major estacionalitat, atès que depenen, en gran mesura, del turisme. Finalment, cal destacar les farmàcies úniques al municipi, que desenvolupen la seva activitat en règim d'exclusivitat territorial.

Actualment, una part d'aquestes farmàcies úniques es troben amb una viabilitat més compromesa, especialment aquelles situades en municipis amb un nombre reduït d'habitants.

Cal recordar que, a diferència d'altres activitats econòmiques, la farmàcia comunitària és un establiment sanitari privat d'interès públic, regulat tant en l'àmbit assistencial com en l'econòmic. El preu dels medicaments dispensats és fixat per l'Administració, sense capacitat de modificació per part del titular, i la quantitat dispensada depèn exclusivament de la prescripció mèdica, aliena a la farmàcia.

Les farmàcies rurals situades en pobles petits tenen un paper especialment rellevant, ja que sovint constitueixen l'únic equipament sanitari de proximitat. En molts casos, assumeixen funcions que van més enllà de la dispensació de medicaments, establint vincles personals amb la població que recorden la figura tradicional del farmacèutic

de confiança. Són, per tant, un element clau per garantir l'equitat territorial i la cohesió social. Per aquest motiu, és imprescindible assegurar la viabilitat i la sostenibilitat d'aquestes oficines de farmàcia, evitant així la desertització sanitària en aquests municipis.

A la demarcació de Girona, el nombre de farmàcies considerades VEC (viabilitat econòmica compromesa) per a l'any 2025 és de set, totes elles úniques al municipi. Actualment, una d'aquestes farmàcies es troba tancada temporalment i una altra ha cessat definitivament la seva activitat durant l'any 2026.

Per tal de mantenir el seu paper essencial com a agents de salut de proximitat és necessari continuar treballant en la seva integració dins l'estratègia de salut

pública, potenciar els serveis assistencials comunitaris i reforçar la seva contribució tant a l'economia local com a la sostenibilitat global del sistema sanitari d'una manera degudament retribuïda.

Sílvia Valent
Farmàcia Valent Casas



TURISME I HOSTALERIA

52



El 2025, la demarcació de Girona ha rebut 8.178.901 turistes, un 3,5% menys que l'any anterior, que han generat 28.382.316 pernoctacions, un 0,3% més que el 2024, segons dades del Tourism Data System d'Eurecat.

A les nostres comarques, la despesa mitjana també va ser inferior a la del 2024, aproximadament entre un 2% i un 3% menys. La restauració també ho va notar, amb menys operacions i un tiquet mitjà inferior.

Les causes d'aquestes xifres podrien atribuir-se a la situació econòmica que es viu a Europa i a l'Estat espanyol; al descens, per segon any consecutiu, del client francès; i a la inflació dels productes turístics, derivada de l'increment dels costos de producció, l'augment del

preu de les matèries primeres i els costos associats a la legislació mediambiental i operativa.

Una altra de les problemàtiques del sector turístic i de l'hostaleria, compartida amb altres sectors, és l'augment dels costos laborals i de les cotitzacions a la Seguretat Social, agreujat per un elevat absentisme laboral que, en molts negocis, ja arriba al 20%.

El 2026 s'espera com un any de consolidació, amb un creixement sostingut però moderat en comparació amb la gran recuperació dels anys anteriors. Si el nou decret de l'Impost sobre les Estades en Establiments Turístics entra en vigor a l'abril d'enguany, comportarà un increment del preu de les tarifes dels allotjaments turístics per als

visitants que hi pernoctin, atès que l'impost s'apuja un 25%, més el recàrrec que puguin aplicar els ajuntaments.

Aquest canvi pot afectar negativament les arribades de turistes i les reserves dels operadors turístics, que contracten amb un any d'antelació. Tot i així, caldrà veure quina és l'afectació real d'aquesta modificació.

Antonio Escudero
Federació d'Hostaleria i Turisme
de les comarques de Girona

Enric Dotras
Gremi d'Hostaleria de
Lloret de Mar

TERCER SECTOR SOCIAL

53

Reflexionar sobre el nostre sector d'activitat és un exercici necessari. Partir de la realitat que vivim cada dia i de l'experiència acumulada al llarg dels anys ens permet projectar-nos tant a nivell personal com, sobretot, en relació amb les responsabilitats que assumim davant les nostres empreses socials i el compromís que mantenim amb la societat.

Els objectius que hem d'anar assolint són nombrosos. En el tercer sector social, allò que preval no és tant el resultat econòmic, pensat com a lucre, sinó l'atenció i la millora constant de la qualitat de vida de les persones. La nostra mirada es fixa en una fita clara: garantir els recursos necessaris per assegurar la sostenibilitat i la viabilitat econòmica de les activitats ordinàries i, alhora, poder invertir en nous projectes que

donin resposta a la missió de l'entitat.

Els recursos són claus i els drets assolits en determinats àmbits, com és el sector de les persones amb discapacitat, han permès que la seva atenció estigui reconeguda dins la Cartera de Serveis Socials de la Generalitat de Catalunya.

Cal continuar fent visibles les persones i els col·lectius vulnerables, des de la responsabilitat social col·lectiva i el caràcter no lucratiu que defineixen les organitzacions del tercer sector social.

Àmbits prioritaris on continuar treballant:

Marc legislatiu sòlid i reconeixement del tercer sector

Actualment, es troba en tràmit parlamentari el *Projecte de Llei del Tercer Sector Social*, una iniciativa clau per reconèixer les entitats socials no lucratives com a eix fonamental d'acció a Catalunya.

També es troba en tràmit la *Llei dels instruments de Provisió del Sistema Públic de Serveis Socials de Catalunya*, important per regular el futur del sector social. Amb una necessitat específica que sigui d'exclusivitat per les entitats socials que donen atenció a les persones amb discapacitat a Catalunya.

Aquest marc de relació entre la Generalitat i les entitats socials ha de garantir un finançament just i adequat.

Increment de l'SMI i de la inflació



A Catalunya, les organitzacions gestores de centres especials de treball i empreses d'inserció que ocupen persones amb discapacitat o en situació d'alta vulnerabilitat amb un impacte relacionat al SMI, tenen una important part de la seva activitat econòmica en serveis que presten a les administracions públiques. Sovint, però, els preus de contractació no reflecteixen el cost real de la prestació del servei, fet que compromet la qualitat i la sostenibilitat de les entitats que els gestionen.

És urgent que l'Administració pública revisi les tarifes de contractació perquè reflecteixin el cost real dels serveis.

Manca de professionals de l'àmbit de la dependència

La captació i retenció de

professionals per a l'atenció a persones en situació de dependència és un repte estructural. Hi ha una manca de personal format i amb vocació per cobrir aquestes necessitats creixents. És imprescindible implementar mesures que fomentin la formació i la professionalització d'aquests perfils per garantir una atenció adequada i digna.

Millorar dels recursos per a la formació i capacitació

La formació i capacitació són essencials per afavorir la inserció laboral i millorar la qualitat de vida dels col·lectius més vulnerables. Tot i això, moltes persones amb discapacitat o amb altres dificultats no tenen accés a una formació reglada adaptada a les seves necessitats.

Cal reforçar els recursos i dissenyar itineraris formatius inclusius que responguin a la diversitat de capacitats i situacions.

Catalunya és un clar exemple de la iniciativa social no lucrativa com a motor per avançar cap a una societat on les persones són al centre. Per continuar garantint el benestar col·lectiu és necessària la implicació de l'Administració i el conjunt de la societat.

Pepita Perich
Fundació Ramon Noguera



IMMOBILIARI

55

El sector immobiliari i la problemàtica de l'habitatge continuen sent el tema de màxima actualitat i la primera preocupació per a una majoria de la població. Malauradament, l'any 2025 ens confirma la mateixa dinàmica dels anys anteriors, i és que novament l'accés a l'habitatge ha esdevingut una urgència col·lectiva que va empitjorant. El que tornem a constatar és que els governs i parlaments estatals i autonòmics, continuen aplicant unes polítiques d'habitatge que no aporten solucions efectives, en les que preval el discurs polític, enlloc d'afrontar el problema amb mesures estructurals, i amb un diàleg i complicitat de tots els actors i agents representants del sector.

El mercat de compravenda durant el 2025 ha mantingut un dinamisme molt important, si bé es manté un desequilibri estructural entre l'oferta i la demanda.

Catalunya

	2024	2025
Compravendes obra nova:	18.740	21.861

Compravendes segona mà:

	80.100	90.717
	98.840	112.578
		+13,9%

Girona

	2024	2025
Compravendes obra nova:	2.883	3.147

Compravendes segona mà:

	10.722	11.578
	13.605	14.725
		+8,23 %

Aquest increment de les operacions de compravenda comporta que els preus segueixen en una tendència alcista. Durant el 2025 la mitjana del preu per metre quadrat, a Catalunya s'ha situat en 2.709 €/m2 amb un increment anual del 6,4% i a

la demarcació de Girona, el preu es de 2.438 €/m2 amb un increment del 8%.

Cal esmentar que durant el darrer quadrimestre la tendència expansiva s'ha moderat sensiblement, ja que per a molts sectors de la població els hi resulta difícil poder accedir a l'adquisició d'un habitatge, degut a l'evolució dels salaris, la inflació (increment cost de la vida) i condicions exigents per obtenir finançament.

Es també important remarcar la incidència del comprador estranger a la demarcació de Girona, sobretot pel pes de la Costa Brava. Aquest 2.025 ha mantingut una lleugera tendència a la baixa. D'un 29,86% sobre el total de compravendes que va representar a l'any 2.023, el 2.024 va ser d'un 27,11% i aquest 2.025 ha disminuït al

25%. Segurament s'explica per la situació d'incertesa del context polític del principal país emissor que es França, que genera inseguretat per invertir en segones residències.

Dins el mercat del lloguer la situació és crítica. La tendència es en els mateixos termes de l'any anterior, es signen menys contractes de lloguer, quan la realitat es que estem davant d'un important creixement demogràfic a Catalunya amb una gran necessitat d'accés a l'habitatge.

Contractes lloguer Catalunya:

set. 2023 - set. 2024: 121.315
set. 2024 - set. 2025: 108.848

-10,28%

Contractes lloguer Girona:

set. 2023 - set. 2024: 12.422
set. 2024 - set. 2025: 11.295

-9,07%

Aquesta caiguda de l'activitat és el resultat directe d'una inseguretat jurídica, on també hem vist al llarg de l'any un augment en els contractes de temporada, que han acabat l'any amb una regulació per anivellar-los amb les característiques dels contractes d'arrendament habituals.

Els preus del lloguer s'han mantingut estables degut a la limitació del preu de lloguer a les zones declarades de mercat tens (la major part de la població de Catalunya). La limitació del preu certament beneficia a la persona que aconsegueix un contracte de lloguer (habitualment son les persones amb recursos

econòmics alts, ja que el propietari sempre escollirà que presenti una millor situació econòmica), però cal insistir que l'origen del problema es la manca d'oferta de pisos.

En aquests darrers tres anys s'ha perdut al voltant del 40% d'oferta de pisos lloguer. En molts casos perquè el propietari l'ha posat a la venda, o perquè els llogaters allarguen la duració del contracte, encara que l'habitatge no satisfaci plenament les seves necessitats, per la dificultat en trobar un nou arrendament.

Davant d'aquesta situació tant problemàtica, que afecta a una necessitat bàsica com es el dret a un habitatge digne, des del sector professional dels agents immobiliaris proposem la construcció d'un Pacte Transversal per l'Habitatge, un marc estable que superi la

dinàmica de canvis constants, tensions reguladores i incertesa legislativa. Un acord de país que guiï Catalunya cap a un model d'habitatge sostenible, segur i equilibrat a nivell territorial, amb una visió a llarg termini.

Es proposen uns principis mínims de consens per afrontar la crisi de l'habitatge amb rigor i responsabilitat compartida. Inclou mesures assumibles per tots els actors i nivells del territori: administracions, municipis, sector privat i entitats socials, buscant objectius comuns com ara estabilitat normativa, increment de l'oferta assequible, seguretat jurídica, mobilització de sòl, simplificació administrativa i protecció de persones vulnerables.

L'objectiu és dotar Catalunya d'un full de ruta operatiu i

realitzable, capaç de convertir un problema estructural en una política d'habitatge moderna, coordinada i eficient, que reforci la cohesió social i garanteixi el dret a l'habitatge a tot el territori.

Joan Company
Immoserveis J. Company
Col·legi API Girona

CULTURA

58

El sector cultural català ha tancat el 2025 amb una imatge ambivalent, gairebé paradoxal: mentre alguns àmbits evidencien una vitalitat indiscutible, d'altres continuen arrossegant dificultats estructurals que en limiten l'abast. Una de les dades més reveladores és el paper creixent dels joves com a motor cultural. En l'àmbit de la lectura, la franja d'entre 14 i 24 anys presenta els índexs més elevats del país, amb prop de tres de cada quatre joves que afirmen llegir amb regularitat. Lluny de confirmar els pronòstics més pessimistes, aquestes dades apunten cap a una mutació més que no pas cap a una crisi: les noves generacions no han abandonat els llibres, sinó que n'han redefinit els circuits de prescripció i han articulat noves formes de comunitat lectora, sovint al marge dels canals tradicionals.

Aquest contrast es fa especialment evident si el posem en relació amb el cinema en català, que continua reflectint les dificultats de l'audiovisual per ampliar i fidelitzar públics. Malgrat la recuperació sostinguda després de la pandèmia i l'assoliment d'algunes de les millors xifres d'assistència dels darrers anys, les produccions en català amb prou feines superen el 5% de la taquilla total. Més enllà de la dada, el que emergeix és una fractura persistent entre oferta i demanda, així com entre producció i accés. Aquesta dualitat no és només conjuntural: dibuixa un ecosistema cultural en transformació que encara no ha resolt com fer de la llengua un espai compartit i competitiu dins d'un mercat cada vegada més fragmentat.

És en aquest escenari, complex però ple de possibilitats, on els projectes arrelats al territori adquireixen un paper decisiu. Des de la Fundació Cultural El Foment, al cor del Barri Vell de Girona, hem volgut treballar precisament en aquesta intersecció entre cultura, llengua i comunitat, més enllà de la lògica de l'esdeveniment puntual i des de la persistència: teixint vincles, generant espais de trobada i convertint el fet quotidià en experiència cultural. Al llarg del 2025, aquesta manera de fer s'ha traduït en més d'un centenar d'espectacles, cursos i tallers amb 1.200 alumnes, i en una programació sostinguda de conferències i activitats que han aprofundit en la llengua, la literatura, la història i la tradició catalanes.

També hem volgut posar en circulació llenguatges sovint relegats a la perifèria dels circuits habituals, com la glosa, la cançó de taverna o les havaneres. Es tracta de formes vives de transmissió cultural que defugen la nostàlgia. En paral·lel, hem obert noves vies a través dels formats digitals amb el pòdcast Arrelats, conduït per Andreu Juanola, que recorre amb humor i curiositat els territoris de parla catalana i en reivindica la riquesa festiva, patrimonial i simbòlica.

Amb el 2026 per davant, el repte és doble: consolidar allò que ja funciona i projectar la nostra manera d'entendre la cultura més enllà del Principat. Al mateix temps, continuarem reforçant aliances amb iniciatives del nostre entorn més proper, com el festivals Temporada Alta i Strenes, per construir una xarxa

capaç d'ampliar i multiplicar els espais de difusió. En un context de fragmentació creixent, la cultura catalana només esdevé central quan la fem nostra.

Candi Granés
El Foment de Girona 2020



NOVES TECNOLOGIES

60



Kit Digital i Kit Consulting

L'any 2025 ha estat marcat pel tancament de les convocatòries dels dos programes més rellevants de digitalització finançats pels fons Next Generation: el Kit Digital i el Kit Consulting. A les comarques gironines, aquests programes han impulsat la incorporació d'eines de gestió, de solucions de venda en línia, d'analítica i de ciberseguretat en milers de pimes, ajudant a accelerar processos que d'altra manera haurien trigat anys a desplegar-se. La implantació d'ERP, CRM, sistemes de facturació avançada i solucions de protecció digital ha fet créixer la maduresa tecnològica del teixit empresarial. Al llarg del 2026, moltes empreses que van sol·licitar l'ajut en la recta final del 2025 estaran formalitzant els corresponents acords amb Agents Digitalitzadors. El

repte serà evitar que les TIC es percebin com un recurs a incorporar només quan hi hagi subvencions i consolidar la idea que la tecnologia és un actiu essencial per millorar dia a dia els nostres negocis.

Intel·ligència artificial

La intel·ligència artificial continua sent el principal motor de canvi, tant dins del sector tecnològic com en empreses d'altres àmbits. La incorporació de models d'IA en processos comercials, operatius o de servei al client comença a donar resultats tangibles, especialment en automatització de tasques i millora de l'eficiència. Paral·lelament, l'AI Act europeu obliga a garantir un ús responsable de la Intel·ligència Artificial, un repte que també afecta les empreses gironines que desenvolupen o integren aquestes solucions.

En l'àmbit de les pimes, l'ús d'eines d'IA generativa creix, però també s'accentuen les dificultats d'adopció: manca de coneixement, escassetat de casos d'ús definits i la necessitat d'un canvi cultural per treure'n tot el potencial. Per adoptar la IA amb seguretat i sense aclaparar-se, les pimes necessiten un full de ruta clar amb objectius ben definits.

Manca de talent digital i importància de la Ciberseguretat

Aquestes tendències intensifiquen un problema estructural: la manca de talent digital. El dèficit de perfils especialitzats es manté i la irrupció massiva de solucions d'IA fa imprescindible la requalificació constant de professionals. Les empreses necessiten formacions àgils, flexibles i orientades a resultats. En aquest context, guanya

pes la col·laboració entre empreses, universitats i centres de formació professional, així com models formatius basats en microcrèdits, certificacions curtes i aprenentatges modulars. Dins del sector tecnològic, destaquen dos àmbits especialment tensionats en aquest sentit: la intel·ligència artificial i la ciberseguretat. L'augment sostingut de ciberatacs ha incrementat la demanda de serveis especialitzats i ha reforçat la idea que la ciberseguretat és un element central de la supervivència de les empreses que les afecta, no només tecnològicament, sinó també en la seva cultura organitzativa i formativa.

Novetats reguladores

El final del 2025 i l'inici del 2026 han arribat amb dues novetats reguladores importants. La primera és l'ajornament d'un

any de l'obligatorietat d'ús del sistema Verifactu, només un mes abans d'entrar en vigor la data fixada inicialment. Tot i que ha suposat un alleujament per a moltes pimes, ha generat frustració entre les empreses que havien treballat per complir el termini inicial i ha reforçat la percepció de volatilitat normativa i de dificultat la transmissió als clients finals de la urgència real d'invertir en digitalització. La segona és la prohibició d'accés a les xarxes socials per a menors de 16 anys, que obliga les plataformes a implementar sistemes de verificació d'edat i que obre noves oportunitats en solucions de control parental, verificació d'edat i gestió segura d'identitats digitals.

Tendències

Mirant al futur immediat, destaquen tendències com les tecnologies verdes,

l'automatització basada en dades, la robòtica cognitiva o els avenços en computació i criptografia adaptada a l'era quàntica. Les comarques gironines tenen l'oportunitat de continuar reforçant el seu ecosistema tecnològic mitjançant la col·laboració entre empresa, administració i centres formatius, i convertir el 2026 en un any clau per avançar cap a un territori més digital, segur i competitiu.

Joan Ribas
GNA Serveis Telemàtics

SALUT

62

El 2025 ha estat un any molt positiu pel sector de la salut a Catalunya, un segment que es consolida com un dels pilars estratègics per a la competitivitat de la regió, que representa el 7,6% del PIB de Catalunya i que es consolida com una de les activitats econòmiques més rellevants en termes de valor afegit i ocupació.

En particular, l'activitat industrial ha aportat un 4,3% del PIB, amb un augment sostingut en facturació i ocupació que reflecteix la resiliència i la capacitat de creixement del teixit productiu sanitari i biotecnològic.

Les empreses del sector han experimentat un creixement interanual notable, amb un augment del nombre d'empreses actives del +8,3% respecte l'any anterior, que arriben a més de 1.650

empreses i 94 institucions de recerca.

En el cas del territori de Girona, s'ha observat un creixement destacat del 22% en el nombre d'empreses i activitats vinculades al sector salut, que superen la mitjana d'altres territoris i reforcen la diversificació territorial de l'ecosistema.

Un dels trets més rellevants ha estat l'impuls dels assaigs clínics, on Catalunya destaca per la seva capacitat i maduresa científica; el nombre d'assaigs clínics actius és de 5.768, que representen aproximadament el 92% del total estatal i situen la regió entre les més actives d'Europa i del món.

A nivell de startups i d'inversió, s'ha tornat a batre un rècord històric de captació de capital: 517 M€ captats per startups

i scaleups del sector salut el 2025 (+43% respecte 2024 i +7% respecte l'anterior rècord).

La principal font de finançament ha estat el venture capital, amb 327,6 M€, seguit de les subvencions públiques competitives, que han marcat també un màxim històric amb 124,3 M€, principalment provinents de fons europeus.

Aquest dinamisme inversor s'ha traduït en un augment significatiu del nombre de firmes d'inversió implicades a nivell nacional i internacional, amb el 82% de les operacions amb participació d'inversors estrangers, que consoliden així el segell de qualitat tecnològic i científic del nostre ecosistema.

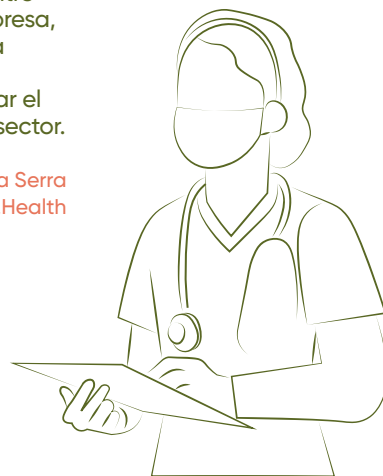
Aquest context s'acompanya d'una tendència positiva en el nombre d'operacions tancades

i en el percentatge de startups que progressen cap a fases de finançament més avançades, per sobre de la mitjana europea, fet que evidencia el pas ferm cap a una etapa de major maduresa i escalabilitat del sector.

Mirant cap al futur, la perspectiva per al 2026 continua sent positiva en un entorn regulador europeu en evolució. La revisió de la legislació farmacèutica, el desplegament del marc normatiu en intel·ligència artificial i dades sanitàries i les noves polítiques per reforçar l'autonomia estratègica en salut definiran el context competitiu dels propers anys. Aquest escenari representa una oportunitat per consolidar el posicionament de Catalunya com a hub europeu en biotecnologia i innovació en salut, tot exigint capacitat d'anticipació normativa,

adaptació reguladora i reforç dels mecanismes d'accés a la innovació per mantenir el lideratge de la BioRegió. En aquest context, serà especialment rellevant el treball coordinat amb iniciatives estratègiques com el futur Campus de Salut de Girona, que ha de contribuir a reforçar la integració entre assistència, recerca i empresa, potenciar la transferència de coneixement, atraure talent i inversió i consolidar el creixement territorial del sector.

Mariona Serra
Presidenta de Catalonia.Health



INFRAESTRUCTURES DE SALUT I MAPA DE RISCOS

64

Infraestructures i projectes

Nou Hospital Josep Trueta: implicacions territorials

El projecte del nou Hospital Josep Trueta constitueix l'actiu estratègic més rellevant per a la futura configuració del sistema de salut a la demarcació de Girona. L'equipament, integrat en el futur Campus de Salut, entre els municipis de Girona i Salt, preveu una superfície de 170.000 m² adjunta a l'Hospital Santa Caterina, que crearà un node assistencial d'alt impacte regional.

Malgrat la seva rellevància, durant l'exercici 2025 el projecte ha hagut de gestionar nous escenaris d'incertesa administrativa. En concret, l'aparició de dos informes desfavorables del Ministeri de Transports ha posat en relleu deficiències en els estudis de

trànsit i d'impacte acústic presentats per l'Ajuntament de Salt. Aquesta falta de conformitat amb la normativa estatal vigent obliga a una revisió tècnica i a una adaptació del planejament que condiciona directament el ritme de les fases immediates.

Calendari i horitzó d'execució

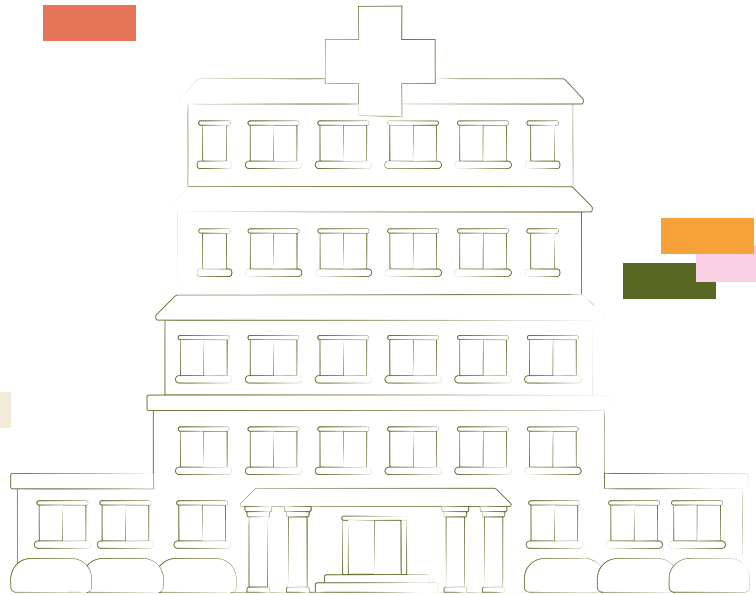
Aquestes incidències en la tramitació urbanística no només poden derivar en retards addicionals, sinó que reforcen el consens tècnic sobre la inviabilitat del cronograma inicial. Tot i que l'Administració manté el compromís de finalitzar el projecte arquitectònic i d'enginyeria per a l'any 2027, la posada en funcionament de l'equipament abans del 2030 esdevé un objectiu poc probable sota els actuals ritmes d'execució.

A llarg termini, el Campus de Salut està cridat a generar un impacte estructural positiu, que articularà un model d'integració entre l'assistència sanitària d'alta complexitat, la docència universitària i la recerca d'avantguarda (IDIBGI). No obstant això, per al 2026, el seu desplegament seguirà en fase administrativa, amb un retorn econòmic i assistencial directe encara molt limitat a curt termini.

Situació de Muface

Riscos de trasvasament i pressió assistencial

El model de mutualisme administratiu (MUFACE), que dona servei a una part significativa de la població activa i jubilada de la demarcació, afronta un escenari d'incertesa operativa després del tancament del concert 2025-2027. Tot i la continuïtat



formal del model, les condicions econòmiques del nou acord han generat una erosió en la qualitat de l'oferta privada.

L'aparició de carteres de serveis menys competitives i la reducció de quadres mèdics per part de les mútues participants podrien provocar un transvasament de mutualistes cap al sistema públic de salut. A Girona, aquest escenari tindria un impacte directe i immediat, amb un increment de la pressió assistencial que provocaria una tensió financera addicional.

Aquest risc de transició progressiva de pacients es perfila com un dels factors de desestabilització més rellevants per a la planificació sanitària de 2026 a la regió.

Conclusions i mapa de riscos per a Girona

Conclusions estratègiques

- **Infrafinançament i déficit sistèmic:** la Regió Sanitària de Girona opera sota un estrès financer permanent. L'increment pressupostari del 3,2% el 2025 s'ha revelat com una mesura purament pal·liativa que no corregeix el déficit estructural ni permet una renovació real dels recursos assistencials.
- **Dualitat del sistema (públic-privat):** el sector privat ha deixat de ser accessori per esdevenir un pilar de sostenibilitat del sistema gironí. L'envelliment poblacional i la cerca d'agilitat assistencial consolidaran aquesta tendència de creixement el 2026.

- **Estabilitat laboral relativa:** el mercat laboral gironí es manté estable, però la captació i retenció de professionals sanitaris segueix sent un repte estructural, especialment en especialitats crítiques i en zones amb dificultats de mobilitat o habitatge.
- **Intel·ligència Artificial i noves tecnologies:** l'impacte de la IA i les noves tecnologies a la Regió Sanitària de Girona s'està materialitzant en una transformació del model assistencial. En aquest sentit, hi ha diverses iniciatives en marxa com la Unitat ITEMAS-Girona, el projecte europeu ProCàncer-I o el nou model d'atenció al pacient crític.

Riscos específics per Girona

- Increment de la pressió assistencial: el dèficit de finançament estructural, sumat a la possible integració de pacients provinents de MUFACE, amenaça de sobrecarregar tant l'atenció primària com els serveis hospitalaris, posant en risc la sostenibilitat del sistema.
- Ralentització d'infraestructures estratègiques: l'aparició de traves tècniques i legals (relacionades amb la gestió del trànsit i l'impacte acústic) al nou Hospital Trueta podria demorar-ne l'obertura. Aquesta dilació limita la capacitat d'ampliar serveis assistencials i frena la integració de la recerca i la docència a la regió.

- Dificultats en la gestió del talent: l'escassetat crònica de professionals de medicina i infermeria dificulta la cobertura d'especialitats crítiques. Aquesta manca de personal limita el potencial de les noves inversions i compromet la resposta davant l'augment constant de la demanda.
- Accentuació de les desigualtats territorials: la pressió assistencial és especialment crítica a les zones rurals i costaneres, on les barreres d'accés geogràfic poden agreujar les desigualtats internes dins de la Regió Sanitària de Girona.
- Risc de fragmentació del model universal: la dependència creixent de la despesa privada podria generar un accés

desigual a la salut. Sense una coordinació publico-privada eficient, es poden produir desequilibris que afectin l'equitat i l'universalitat del servei públic.

Enric Ayats
Clínica Girona



CONSULTORIA - ASSESSORIA

67

El 2025 ha sigut un any positiu per al sector. El creixement ha sigut moderat, amb una prolongació de l'estabilitat experimentada l'any anterior en termes de creixement empresarial. La diversificació en la demanda de serveis experimentada l'any 2024 continua. Les empreses ja no només sol·liciten serveis en matèria d'obligacions tributàries o de gestió de nòmines, sinó que també busquen anticipar-se a qualsevol possible incompliment en termes globals. És a dir, s'intensifica la demanda de serveis en l'àmbit de compliance normatiu, en tots els àmbits legislatius.

Tanmateix, l'escenari polític global continua generant molta incertesa en el sí de les empreses, així com les futures inversions i el rumb que agafaran les administracions

tant a nivell nacional com internacional, posant de relleu el paper de la Unió Europea i el seu futur rol a nivell geopolític. Persisteix un sentiment d'inquietud, però que encara no penetra de manera intensa i general a l'activitat empresarial.

Per altra banda, el 2026 es presentava com un any de canvi, amb l'entrada en vigor del Verifactu, el nou sistema d'enviament dels registres de facturació, i que significava un canvi de paradigma en la gestió comptable i tributària. Malgrat que el sector i les empreses van invertir un temps significatiu en aquest canvi, l'administració el va posposar in extremis un any més. Aquesta classe d'accions provoquen més incertesa i desconfiança cap a la classe política i les pròpies administracions (el VERIFACTU és un canvi de

gran rellevància, ja que es tracta de l'avantsala de la futura factura electrònica, ja implementada en la majoria de països europeus).

També cal ressaltar, un any més, la dificultat en la retenció i captació de talent humà, fet que dificulta en moltes ocasions l'increment de facturació o de nous projectes. Aquest sentiment es trasllada també a molts altres sectors. Per aquest 2026 s'ha de treballar altra vegada en noves polítiques per retenir el talent com la conciliació familiar, la flexibilitat horària o el teletreball. Tanmateix, continua sent una dels principals problemàtiques que enfrontem com a sector i requereix una inversió important de gestió i temps. Hi sumariem també l'excés de nova legislació, que en ocasions pot dificultar el

propi creixement dels nostres clients o les futures inversions.

A mode de conclusió, afrontem aquest any 2026 amb prudència, actuant i invertint en capital humà, en noves tecnologies –com l'IA per automatitzar més processos a nivell burocràtic– i, sobretot, mesurant el clima macroeconòmic.

Júlia Ramió
Calders Economistes i Assessors

CONSULTORIA - ASSESSORIA

69

Durant el 2025, el sector de l'assessoria fiscal, mercantil i laboral ha continuat mostrant una evolució positiva, amb un creixement sostingut i estable malgrat un entorn econòmic que ha presentat certes incerteses. Tot i que a principi d'any es preveia una possible desacceleració de l'activitat empresarial, la realitat ha estat més moderada del que indicaven les previsions i les empreses han mantingut una demanda activa de serveis professionals especialitzats. En el nostre despatx, aquest comportament s'ha traduït en un increment significatiu de projectes vinculats a reestructuracions societàries, operacions amb implicació fiscal i consultories estratègiques, que han anat guanyant pes respecte a les gestions recurrents i les obligacions periòdiques.

Un dels elements més destacats del 2025 ha estat, novament, la necessitat d'adaptació constant davant els canvis normatius. L'activitat legislativa, tant a escala estatal com autonòmica i europea, ha mantingut un ritme intens, fet que ha reforçat la importància del nostre rol d'assessorament per garantir el correcte compliment de les obligacions fiscals i mercantils. Aquesta dinàmica ha incrementat la demanda de serveis d'alt valor afegit i ha consolidat la importància de disposar d'equips formats i especialitzats.

La transformació digital ha continuat sent un pilar fonamental, amb un avenç notable en la implementació d'eines d'automatització i solucions basades en intel·ligència artificial. Aquest procés, encara en evolució,

ha permès alliberar temps de tasques mecàniques per dedicar-lo a activitats analítiques i de consultoria, aportant un valor més gran al client. Tot i així, aquest progrés també ha evidenciat la necessitat d'una actualització constant de competències i de nous perfils professionals, en un moment en què la captació i retenció de talent continua sent un dels principals reptes del sector.

En aquest sentit, la manca de professionals qualificats ha estat un dels factors més crítics del 2025, i tot indica que aquesta tendència es mantindrà el 2026. Els perfils especialitzats en fiscalitat, comptabilitat avançada i assessorament legal són escassos i molt demandats, cosa que ha incrementat la competència entre firmes. Ja no n'hi ha prou amb

oferir salaris competitius: les empreses del sector necessiten impulsar models de treball més flexibles, polítiques de conciliació real, entorns laborals amb bon ambient, i itineraris de creixement professional clars. Aquests elements s'han convertit en peces clau per retenir el talent i evitar la rotació, especialment entre els perfils més joves o altament qualificats, que valoren tant la qualitat de vida com les condicions econòmiques.

Mirant cap al 2026, les perspectives són optimistes però prudentes. S'espera que la digitalització segueixi transformant els processos interns i la relació amb els clients, mentre que l'evolució del marc normatiu continuarà exigint una especialització cada vegada més gran. A més, es preveu que el

compliment normatiu, la sostenibilitat empresarial i la gestió del risc guanyin un protagonisme creixent dins de les organitzacions, reforçant la necessitat d'un assessorament integral i transversal.

En conjunt, el 2026 es presenta com un any de consolidació de tendències, d'adaptació contínua i d'oportunitats per als despatxos que apostin per la qualitat, la innovació i la formació constant.

Laura Casanovas
Casanovas Assessors Fiscals

CONSULTORIA - ASSESSORIA

71

El sector assegurador afronta el proper període amb unes perspectives d'evolució positiva, tot i continuar operant en un context econòmic exigent i canviant. L'increment dels costos operatius, l'enduriment d'alguns requisits normatius i l'aparició de nous riscos obliga el sector a mantenir una actitud d'adaptació molt activa, igual que l'any anterior. Malgrat això, l'activitat asseguradora continua mostrant una notable capacitat de resiliència, sustentada pel seu paper essencial en la protecció de persones, famílies, empreses i patrimonis.

Un factor important de cara a l'estabilitat dels preus és el dels riscos geopolítics, que poden provocar augments sobtats dels costos, que derivin en una volatilitat econòmica inesperada que finalment podria afectar els marges

de les asseguradores, amb conseqüència directa sobre les futures primes de les pòlisses.

En termes generals, es preveu que la demanda es mantingui estable i fins i tot amb lleugers increments en alguns rams concrets. La major sensibilització de la societat envers la prevenció i la protecció davant d'imprevistos contribueix a reforçar el valor de l'assegurança com a instrument de seguretat i planificació. En aquest sentit, es manté una bona expectativa en productes vinculats a la salut i la vida, dels quals s'espera que n'augmenti la demanda per aquest 2026.

En el cas de les pimes i dels autònoms, s'observa també una necessitat creixent de disposar de solucions globals i flexibles, que permetin donar resposta a riscos coneguts i a

noves vulnerabilitats.

Un dels grans eixos que continuarà marcant l'evolució del sector és la transformació digital i la incorporació definitiva de la IA. Les empreses asseguradores i les corredories fa temps que treballen per adaptar-se a un nou model de relació amb el client, més immediat, més personalitzat i amb una presència creixent dels canals digitals. Aquesta transformació no afecta únicament la comercialització, sinó també la gestió interna, la tramitació de sinistres, l'atenció postvenda i l'anàlisi de dades, per oferir productes i serveis més ajustats a les necessitats reals dels assegurats. Tot plegat, representa una oportunitat clara per guanyar eficiència, millorar l'experiència del client i incrementar la competitivitat, però també exigeix inversions continuades en tecnologia,

ciberseguretat i capacitació dels equips professionals.

Precisament, la ciberseguretat i els riscos emergents vinculats a l'entorn digital han esdevingut una de les qüestions de més rellevància per al sector. Tant les empreses com els particulars són cada vegada més conscients dels riscos associats a la digitalització, fet que obre noves oportunitats en l'àmbit de l'assegurament especialitzat en Ciberrisc. Alhora, però, també obliga el mateix sector assegurador a extreure les garanties en protecció de dades, en seguretat dels sistemes i en la confiança del client, amb l'anàlisi en remot de vulnerabilitats abans d'acceptar el risc.

Com hem vist durant el darrer 2025, al 2026 s'hi afegeixen altres riscos emergents, com ara els derivats del

canvi climàtic, els fenòmens meteorològics extrems, els canvis demogràfics o les noves necessitats de mobilitat i salut, que impacten directament en el disseny dels productes, les primes i les franquícies que apliquen les asseguradores i en la valoració del risc.

Entre els principals reptes per als propers mesos cal destacar també la pressió sobre la rendibilitat. L'augment dels costos de reparació, de serveis i de prestacions, així com l'evolució de la sinistralitat en determinats rams, obliga moltes empreses del sector a revisar tarifes, cobertures i criteris de subscripció, a pesar que per 2026 es preveu un mercat lleugerament més receptiu i no tan exigent a l'hora d'acceptar riscos industrials. Aquest equilibri entre sostenibilitat econòmica i manteniment d'una oferta competitiva serà clau per

preservar la qualitat del servei i la confiança del mercat. En paral·lel, el sector també haurà de continuar treballant per captar i retenir talent qualificat, en un context en què els perfils tècnics, comercials i digitals són cada vegada més demandats.

Des del punt de vista comercial, el client actual presenta un nivell d'exigència superior al d'anys enrere, sobretot degut a la irrupció de la IA. Demana claredat, rapidesa, proximitat i un assessorament especialitzat que aporti valor real. Això reforça la importància del paper dels mediadors i professionals del sector, que continuen sent una figura clau per interpretar les necessitats de cada client i oferir una cobertura adequada. En aquest sentit, la combinació entre tecnologia i tracte personal serà un dels factors

diferencials més importants per consolidar relacions de confiança i fidelització.

En conjunt, el sector assegurador enceta el proper període amb reptes nous, influència de la geopolítica, de la intel·ligència artificial i d'altres variables. Tot apunta a una evolució sostinguda, amb un creixement previst sobre els pressupostos de les empreses i amb oportunitats vinculades a la innovació, a l'especialització i a l'adaptació als nous riscos i hàbits de consum. En un entorn cada vegada més complex, el paper de l'assegurança continuarà essent fonamental per aportar estabilitat, previsió i protecció tant a les economies familiars com al teixit empresarial. Per això, les expectatives del sector se situen en una línia de continuïtat positiva, condicionada per la capacitat de transformació i

d'anticipació de les empreses que en formen part.

Gemma Coll
CINC Empordà Corredoria
d'Assegurances





Durant l'any 2025, l'economia espanyola ha registrat el creixement més positiu de la zona euro, malgrat la persistència de determinades tensions geopolítiques que continuen presents en l'actualitat. En aquest mateix context, el sector dels serveis de prevenció aliè ha experimentat una evolució alineada amb els bons resultats de l'economia espanyola.

L'any 2026 s'ha iniciat amb una conjuntura econòmica favorable amb previsions de creixement que, previsiblement, també tindran un impacte positiu en el sector dels serveis de prevenció aliè.

Actualment, el sector es troba immers en un escenari d'incertesa normativa. El Ministeri de Treball i les organitzacions sindicals han acordat un Acord de millora i modernització de la Llei de

PREVENCIÓ DE RISCOS

75

Prevenió de Riscos Laborals, que ha estat formalitzat sense el suport de les organitzacions empresarials i que serà tramitat per via parlamentària.

Aquest acord incorpora un conjunt de propostes que impliquen modificacions significatives en l'organització preventiva dels serveis de prevenció aliè i un increment de les obligacions per a les empreses. Entre les principals mesures plantejades es destaca:

- La incorporació de la perspectiva de gènere en la gestió de la prevenció de riscos laborals.
- La consideració de l'edat, les característiques personals i la diversitat generacional.
- La inclusió dels riscos

derivats del canvi climàtic, els factors psicosocials i el treball a distància.

- La garantia del dret a la desconnexió digital.
- La protecció davant la violència i l'assetjament sexual o per raó de sexe.
- La integració de la salut mental dins del reconeixement mèdic.
- L'establiment d'un procediment de reincorporació després d'absències prolongades per motius de salut.
- La creació d'una nova figura d'Agent Territorial per empreses amb menys de 10 persones treballadores.
- La designació d'una persona interlocutora amb el servei de prevenció aliè.

A més, l'acord preveu el desenvolupament de quatre futurs Reial Decrets centrats en: riscos psicosocials, coordinació d'activitats empresarials, riscos derivats de les condicions atmosfèriques adverses i el reglament dels serveis de prevenció aliè.

Paral·lelament, el sector continua afrontant una notable dificultat per trobar personal qualificat (tècnics/ques en prevenció de riscos laborals, metges/ses del treball i infermers/es del treball) a causa de l'elevada demanda existent al mercat laboral, que supera l'oferta actual de professionals disponibles.

Carme Casadevall
Prevenió Laboral Gremi

EMPREDORIA

L'Emprenedoria a Girona: Un ecosistema en plena efervescència

La demarcació de Girona s'ha consolidat el 2025 com un dels motors econòmics més dinàmics de Catalunya. Després d'uns anys de recuperació i ajust post-pandèmia, el teixit empresarial gironí mostra una evolució positiva i sostinguda. Segons les dades més recents, la taxa d'activitat empenedora a la demarcació es situa al voltant del 7%, una xifra que, tot i ser lleugerament inferior a la mitjana metropolitana de Barcelona, supera amb escreix la mitjana estatal, fet que reflecteix una societat amb una forta iniciativa pròpia.

Evolució i dinamisme de la zona

El dinamisme de la zona no es limita només a la capital.

Comarques com el Gironès, el Baix Empordà i La Selva lideren la creació de noves empreses i l'afiliació a la Seguretat Social (amb creixements d'entre el 2,5% i el 3%). Aquest impuls es deu a una combinació de factors com la:

- Diversificació sectorial: més enllà del turisme, Girona destaca en els sectors agroalimentari, farmacèutic (amb líders com Hipra) i, cada cop més, en el tecnològic i digital.
- Xarxa de suport: la província disposa d'una malla densa de 27 viviers d'empreses i espais de cotreball que allotgen prop de 200 projectes en fase inicial.

Les perspectives de futur són optimistes, amb una aposta

clara per la sostenibilitat i la digitalització dels petits negocis, que representen el gruix del múscul empresarial gironí (les Pimes). Tot i això, el repte principal continua sent la consolidació d'aquests projectes a llarg termini i l'atracció de talent jove format.

Aquestes dades ens fan encarar aquest 2026 amb cert optimisme, malgrat els núvols de tempesta que es veuen a l'horitzó.

aGOe: L'experiència al servei del futur

Dins d'aquest context vibrant, l'Associació Gironina d'Orientació Empresarial (aGOe) actua com un pont indispensable entre l'experiència consolidada i les idees emergents. Aquesta organització sense ànim de lucre està formada per professionals sèniors, ex-

empresaris i ex-directius que, de forma voluntària i altruista, retornen a la societat el seu bagatge professional.

Per a un emprenedor que es dirigeix a aGOe, el suport es materialitza en diversos eixos clau:

- **Mentoria personalitzada:** els mentors d'aGOe acompanyen l'emprenedor des de la fase de llançament. No només teòricament, sinó analitzant la viabilitat del model de negoci amb un ull crític i realista i ajudant a evitar els errors més comuns de qui comença.
- **Assessorament integral:** l'entitat ofereix guia en àrees vitals com la planificació financera (estudis de viabilitat), la

tria de la forma jurídica, el màrqueting i la gestió comercial.

- **Formació i divulgació:** a través de conferències i tallers, aGOe capacita els nous empresaris en habilitats directives, negociació bancària i anàlisi de la competència.
- **Reconeixement al talent:** mitjançant iniciatives com el Premi aGOe a l'Emprenedoria i la Creativitat, atorgat aquest passat 2025, l'associació no només atorga una dotació econòmica, sinó que garanteix 12 mesos de suport gratuït al projecte guanyador, per assegurar-ne la supervivència i el creixement.

En definitiva, aGOe és el mentor estratègic que converteix el dinamisme de Girona en empreses sòlides i que aporta la pausa i el criteri que només l'experiència pot donar en un món empresarial cada cop més accelerat.

Joan Cos
aGOe

VALORACIÓ GENERAL DE LES ORGANITZACIONS EMPRESARIALS

78

FOEG

Resiliència empresarial en un context econòmic global més incert

El 2025 ha estat un any de consolidació per al teixit empresarial de les comarques gironines. Després d'un període de fort dinamisme econòmic, l'activitat s'ha mantingut en nivells sòlids, tot i una moderació del creixement en un context internacional cada vegada més complex. Des de la Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona (FOEG) valorem aquest exercici com un any en què les empreses del territori han tornat a demostrar capacitat d'adaptació, iniciativa i resiliència, mantenint activitat, inversió i ocupació en un entorn econòmic en constant evolució.

Diversos sectors rellevants
de l'economia gironina



han continuat mostrant un bon comportament. L'agroalimentació, un dels pilars de l'activitat econòmica del territori, ha mantingut una base sòlida gràcies tant al dinamisme del consum intern com a la seva capacitat exportadora. La indústria ha mostrat signes de recuperació després d'uns anys més irregulars, mentre que la construcció ha continuat activa, especialment en rehabilitació i inversió vinculada a la millora energètica dels edificis. El turisme i l'hostaleria han consolidat el seu pes en l'economia del territori i evolucionen cap a una oferta cada vegada més diversificada al llarg de les comarques gironines. En conjunt, aquests sectors reflecteixen la capacitat del teixit empresarial gironí per adaptar-se als canvis de context i continuar generant

activitat econòmica i ocupació al territori.

Tanmateix, aquest dinamisme conviu amb alguns reptes estructurals que continuen condicionant el creixement. La manca de perfils tècnics i professionals qualificats es manté com una de les principals preocupacions de moltes empreses. Tal com mostra la diagnosi realitzada per la FOEG, diversos sectors productius troben dificultats per cobrir determinades posicions, fet que posa de manifest la necessitat d'alinear millor l'oferta formativa amb les necessitats reals del teixit productiu i de reforçar les vocacions tècniques i industrials entre els joves.

L'inici del 2026 també recorda que el context econòmic global continua marcat per una elevada incertesa. Les

tensions geopolítiques, els conflictes internacionals encara oberts o de recent aparició, l'evolució dels costos energètics i l'aparició de noves tensions comercials –incloent-hi mesures aranzelàries i canvis en els equilibris de les relacions econòmiques internacionals– introdueixen elements de volatilitat en l'economia mundial. Aquests factors poden tenir impacte en les exportacions, en els costos de producció i en les cadenes de subministrament, aspectes especialment rellevants per a una economia oberta com la catalana i per a moltes empreses gironines amb presència en mercats internacionals.

Malgrat aquest escenari més exigent, les perspectives per al 2026 continuen sent moderadament positives. Les economies europees apunten

cap a una fase de creixement més contingut, però sustentat per una demanda interna relativament sòlida i per un mercat de treball que continua mostrant resistència. En aquest context, les comarques gironines parteixen d'una posició favorable gràcies a la seva diversificació econòmica, al pes d'activitats amb capacitat exportadora i a un teixit empresarial amb una llarga tradició d'iniciativa i adaptació.

De cara al futur immediat, el repte serà continuar reforçant la competitivitat del territori en un entorn internacional cada vegada més exigent. Això implica avançar en la disponibilitat de talent, millorar les infraestructures estratègiques, facilitar l'activitat empresarial i continuar impulsant la innovació i la digitalització. En

aquest camí, la col·laboració entre empreses, institucions i administracions serà clau per consolidar el desenvolupament econòmic de les comarques gironines i per continuar generant activitat i oportunitats al territori.

Ernest Plana
FOEG

L'economia catalana mantindrà el creixement el 2025, en un nou escenari de reptes.

L'any 2024 va ser un any de creixement positiu per a l'economia catalana (+3,6%), que ha mantingut un bon ritme en comparació amb altres economies europees. La indústria i els serveis han estat els pilars d'aquest dinamisme, amb sectors com el químic i el farmacèutic liderant el creixement industrial, mentre que les activitats de l'hostaleria i la restauració, els serveis professionals i les empreses tecnològiques han impulsat el sector serveis.

Tot i aquest bon comportament, el panorama econòmic no ha estat homogeni. L'automoció, tot i avançar en la transició cap al vehicle elèctric, ha trobat més dificultats per competir



pimec



PIMEC

81

amb fabricants no europeus, fet que ha generat incertesa en el sector. D'altra banda, l'augment del consum i del turisme han impulsat els sectors relacionats com el comerç i l'hostaleria, malgrat una tendència cap a la moderació del consum de les famílies que s'ha accentuat amb el pas dels mesos. En l'àmbit laboral, la creació d'ocupació ha continuat, però no de manera uniforme.

Les grans empreses han mantingut un bon ritme d'expansió, mentre que moltes pimes han trobat més dificultats per créixer.

Aquesta tendència s'ha vist reforçada per l'augment de la contractació parcial, una resposta de moltes empreses per adaptar-se a un entorn de costos creixents.

Tot plegat ha generat un escenari en què, tot i la solidesa del creixement del 2024, les expectatives de cara al 2025 es tornen més prudentes. Les empreses són conscients que els costos laborals i la regulació seran factors determinants en el nou cicle econòmic, i això es reflecteix en les seves previsions.

De cara al 2025, s'espera una moderació del creixement econòmic, amb un creixement del PIB previst del 2,5%. Les empreses afronten aquest nou escenari amb una combinació d'optimisme i de prudència, conscients que l'economia manté una trajectòria positiva, però amb alguns elements de risc que poden condicionar l'activitat.

Una de les principals incògnites és l'evolució del consum. Tot i que la inflació

es moderarà, moltes llars seguiran prioritant l'estalvi o mantenint una despesa més continguda, fet que afecta especialment sectors com el comerç. Aquest fet es reflecteix en l'enquesta de perspectives empresarials: un 36,5% de les pimes espera una reducció del consum familiar i només un 44,3% preveu augmentar vendes.

Pere Cornellà
PIMEC Girona

TRANSICIÓ ECONÒMICA, SOCIAL, POLÍTICA I ECOLÒGICA

82

Segurament podem dir que el món està dividit en tres grans blocs:

- Les grans corporacions occidentals abanderades pels EEUU que han controlat, controlen i volen seguir controlant les fonts d'energia fòssils.
- Aquells països que en la transició de les energies fòssils cap a les energies verdes o netes han vist l'oportunitat de "pujar al carro" de les nacions que controlen les fonts d'energia, encapçalades per la Xina, que no acceptarà ser un membre més del "club", sinó que intentarà guanyar pes i poder en el context energètic mundial. La monopolització de les plaques solars, els cotxes elèctrics, les terres rares i altres productes en són un clar exemple.
- Aquells països que intenten fer una transició energètica conjunta amb la UE, d'acord amb els compromisos de París 2025, sense definir "agenda energètica 2030 i 2050". Un gran problema de la UE és que es prioritzen els interessos nacionals per sobre dels comunitaris, per la tradicional desunió i desconfiança entre els països de la UE. El dret comunitari derivat de directives i reglaments el controla cada estat.

Aquest és un escull que hem de superar en benefici de tots els països que tinguin clar que hem d'anar cap a un món que respecti els drets humans i que passa necessàriament per un control eficaç de les

reglamentacions vigents que totes, absolutament totes, són de mínims.

Actualment, el control de les reglamentacions a la UE el fa cada estat i l'eficàcia del control que en fan és desconeguda. El que sí que sabem és que l'eficàcia del control de les reglamentacions relacionades amb la prevenció de la salut i la protecció del medi ambient tenen, a Catalunya i a Espanya, un marge de millora ampli, ja que en alguns casos van en el sentit contrari als objectius.

Per tant, cal un control eficaç per mantenir i millorar la confiança entre els països de la UE i altres que s'hi vulguin afegir.

La posició o imatge que el nostre Estat ven o projecta davant la UE, és possiblement més bona del que és en realitat, o no? De ben segur que els altres estats també ho fan.

L'eficàcia del control passa necessàriament perquè totes les decisions relacionades amb el respecte a les persones i al medi ambient s'adoptin en base a dos grans pilars, el coneixement i la transparència. Obviament, avançar en aquesta direcció és, ara com ara, molt difícil i complicat, però és una alternativa a la "lleï del més fort" que s'està imposant arreu, i que equival a dir que la raó de la força s'imposa a la força de la raó.

Fer aquesta transició és possible si les empreses que s'hi vulguin adherir hi surten guanyant i són més productives i competitives. Avançar en l'exposat fins ara vol dir portar a la pràctica una forta implicació i un clar esforç individual i col·lectiu, i potenciar la cooperació entre empreses

(patronals), treballadors (sindicats) i les administracions.

He tingut ocasió de comprovar que hi ha moltes empreses que ja fa molt de temps que ho tenen molt clar i que no es conformen en complir les lleis, sinó que aixequen el nivell fins l'excel·lència per ser més productives i competitives. El testimoni d'aquestes empreses pot ser el motor i el millor exemple per les altres que vulguin seguir els seus passos.

Aquestes empreses són les que han adoptat el model de la consulta i la participació dels treballadors enfront del model de "ordeno, mando y que se cumpla pronto" que ha funcionat, funciona i que en aquests moments sembla que més que perdre força n'agafa més.

Aquests objectius, entre altres, són els que es van definir en l'Acta Única Europea signada a Luxemburg l'any 1986 i que es van desenvolupar en el Tractat de Maastricht de 1992.

A la pregunta de *és la transició energètica una solució sostenible o el preludi d'una nova explotació global?* Possiblement haurem de plantejar-nos que la geopolítica de les energies renovables ens portarà de manera inexcusable a declarar patrimoni de la humanitat totes les fonts d'energia i que la seva explotació l'haurà de fer aquella empresa, corporació, UTE, etc., que sigui capaç de fer viable la seva explotació respectant les persones i el medi ambient, i que sigui sostenible, sempre sota un control eficaç basat en el coneixement i la transparència. Crear una competència entre les empreses que millor assoleixin la qualitat integral (qualitat, salut i medi ambient) seria una

manera de potenciar la transició econòmica, social, política i ecològica sostenible.

La supervivència de la humanitat està amenaçada per les guerres i, molt especialment, pel malbaratament dels recursos naturals.

Aquells països que intenten fer una transició energètica conjunta com la UE, d'acord amb els compromisos de París 2050, seria bo que s'alineessin amb les corporacions que millor assolissin els objectius de París, o altres que vagin en la direcció de protegir la salut de les persones i el medi ambient. Aquest és el missatge o el producte que hem de fer arribar des del tercer bloc als altres dos grans blocs i a arreu del món.

El tercer gran bloc pot ser el que mantingui l'equilibri entre tots els altres blocs, amb el recolzament a aquells que millor assoleixin l'objectiu de tenir productes i/o serveis de qualitat integral, que equival a dir un desenvolupament sostenible.

Possiblement, per avançar en l'exposat haurem de sacsejar l'arbre dels valors i prioritzar aquells que millor respectin les persones i el medi ambient. No és menys cert que nom'se pot avançar de baix cap a dalt.

Lluís Serra
Membre d'aGOe (Associació
Gironina d'Orientació
Empresarial)

Anàlisi dels textos de valoracions per sectors

Aquesta secció presenta unes anàlisis de les valoracions realitzades per empresaris i directius de tots els sectors que són membres del Ple de la Cambra de Comerç de Girona. Cal esmentar que aquestes valoracions sectorials han estat redactades durant el mes de març, és a dir, en el context del recent conflicte bèl·lic a l'Iran. Aquest context representa un xoc geopolític important que ha generat alguns canvis en les percepcions respecte a les respostes donades en les enquestes realitzades fins al febrer d'aquest any.

Les anàlisis s'han realitzat mitjançant diverses eines d'anàlisi de paraules, textos i del sentiment, algunes de les quals basades en intel·ligència artificial. Tot i això, la redacció d'aquesta secció i la valoració dels resultats s'han dut a terme per part de les autores. Per a les diferents anàlisis, els textos s'han utilitzat de forma anònima i

s'han fusionat en un mateix document, excepte en la darrera anàlisi, en què s'han agrupat per grans sectors.



Anàlisi de paraules: una primera visualització

Una manera de sintetitzar i valorar de forma conjunta i objectiva el contingut dels textos és dur a terme una anàlisi de les paraules que s'hi utilitzen. Aquesta anàlisi es presenta en un núvol de paraules, on els termes més freqüents apareixen amb una mida de lletra superior a la dels termes menys utilitzats. L'aplicació d'aquesta tècnica, anomenada word cloud, s'ha realitzat inicialment amb Atlas.si i posteriorment s'ha refinat amb l'eina WordCloud generator.

El resultat mostra que la paraula més citada és "creixement", que, juntament amb "augment", reflecteixen que majoritàriament es parla de creixements i augments en els resultats rellevants de les empreses, habitualment la demanda o les vendes, fet que representa un to positiu en el conjunt de les valoracions. També destaquen

paraules relacionades amb el contingut general dels textos com "econòmic", "empreses" i "negocis". Igualment, apareix amb força el terme "energia", en referència a l'augment dels seus costos.

En conjunt, l'anàlisi de paraules permet concloure que els textos ofereixen una primera impressió optimista sobre el que ha passat o es preveu que passarà als diferents sectors. En la mateixa línia, es pot dir que en comparació amb al núvol de paraules de l'edició anterior, han perdut freqüència termes que indicaven dificultats com "riscos" i "reptes", que havien estat més destacats en aquella edició. Aquesta comparació confirma el to optimista.

Anàlisi de temes: preocupacions, oportunitats i tendències clau

Per analitzar de manera agregada i objectiva els temes que destaquen les valoracions dels empresaris, s'ha realitzat una anàlisi de reconeixement d'entitats anomenades (en anglès, name-entity recognition, NER). Per a aquesta anàlisi, el text s'ha traduït a l'anglès amb l'objectiu d'utilitzar un model NER prèviament entrenat en aquesta llengua. Posteriorment, els resultats obtinguts s'han tornat a traduir al català i s'han resumit.

PREOCUPACIONS

Segons els textos analitzats, la principal preocupació és l'augment dels costos i la inflació, amb 25 textos que ho mencionen, seguida de prop per la incertesa geopolítica i econòmica, amb 20 mencions. A continuació destaquen les interrupcions en la cadena de subministrament i la manca de personal qualificat. Aquestes preocupacions són molt coherents amb el nou context bèl·lic a l'Iran i contrasten amb els resultats de les enquestes del febrer d'enguany, que no anticipaven aquest conflicte.

Aquest context bèl·lic crític permet entendre perquè la manca de personal i la preocupació per la burocràcia han passat a un segon terme, tot i que és raonable preveure que tornaran a ser les preocupacions clau quan la guerra finalitzi.

De manera similar a l'edició anterior, en posicions més baixes de preocupació apareixen també el problema de l'habitatge, l'absentisme laboral i el finançament del sistema públic de salut.

Rànquing de preocupacions	Nombre de mencions
Augment dels costos / inflació	25
Incertesa geopolítica / econòmica	20
Interrupcions en la cadena de subministrament / logística	14
Manca de personal qualificat	13
Burocràcia / càrrega reguladora	7
Habitatge / accés a l'habitatge	7
Absentisme / pressió laboral	5
Subfinançament / pressió sanitària	4

Cal esmentar que aquesta anàlisi és agregada i no incorpora ponderacions ni del nombre de respostes, que pot variar entre sectors, ni de la importància dels diferents sectors dins del teixit empresarial de la demarcació de la Cambra de Comerç de Girona.

OPORTUNITATS

Pel que fa a la part positiva, els textos analitzats assenyalen diversos factors que afavoreixen el creixement i generen bones perspectives de negoci. En concret, la principal oportunitat és la sostenibilitat i la transició verda, amb 32 mencions. En segona posició, a certa distància, es troben la digitalització, l'automatització i l'adopció de la IA (amb 24 mencions en total). Cal destacar que aquestes oportunitats són les mateixes que en l'edició anterior, però se n'ha invertit l'ordre. En tercera posició apareix la formació, que també sorgia l'any passat, però en desena posició. En quart lloc apareix la col·laboració publicoprivada.

L'expansió a nous mercats (internacionals o no) i la innovació en salut són oportunitats que ja es destacaven en l'edició anterior. Pel que fa al turisme, mentre en l'edició anterior es destacava el creixement del sector, en l'actual es fa referència a la diversificació turística, que representa un matis qualitatiu.

Rànquing d'oportunitats	Nombre de mencions
Sostenibilitat / transició verda	32
Digitalització / automatització / adopció de la IA	24
Formació / formació professional dual	16
Col·laboració publicoprivada	12
Expansió internacional / nous mercats	7
Innovació en salut / campus de salut	6
Diversificació turística	4

TENDÈNCIES DE FUTUR

La taula següent presenta les tendències esmentades, per ordre de mencions.

Respecte a l'edició anterior, han guanyat importància la mobilitat elèctrica i la ciberseguretat, mentre que han perdut pes les referències als models de negoci impulsats per l'automatització i la IA, segurament perquè ja es consideren com una oportunitat prioritària en l'actualitat. L'omnicanalitat i l'alimentació més saludable són tendències noves, que apareixen en aquesta edició i que no eren presents en l'anterior.

Rànquing de tendències	Nombre de mencions
Mobilitat elèctrica / híbrida	9
Omnicanal / comerç de proximitat	4
Ciberseguretat	3
Alimentació més saludable / funcional	3
Robòtica cognitiva	2
Teletreball / treball flexible	2
Altres tendències emergents (IA, quàntica, etc.)	1

ANÀLISI DEL SENTIMENT: GRAU D'OPTIMISME

L'anàlisi del sentiment consisteix en valorar el grau de positivitat o negativitat dels textos, en una escala de cinc nivells: text fortament negatiu, lleugerament negatiu, neutre, lleugerament positiu i fortament positiu. Aquesta valoració s'ha realitzat amb l'eina TextBlob de Natural Language Processing (NLP). La puntuació es calcula assignant valors a les paraules classificades com a negatives (per exemple, "problema", "manca", "incertesa") i a les paraules classificades com a positives (per exemple, "oportunitat", "creixement", "recuperació"). Les paraules neutres, com "dades", "regulació" o "preus", no influeixen de manera significativa en la valoració, tot i que es té en compte el context i l'estructura de les frases. Per a l'anàlisi, s'ha realitzat en primer lloc una traducció del text a l'anglès per aprofitar el model NLP disponible.

L'anàlisi s'ha dut a terme per separat per a nou sectors predefinits i els resultats es

presenten a la figura següent. La puntuació pot variar entre -1, que indicaria el màxim nivell de negativisme, fins a +1 que indicaria el màxim nivell de positivisme. Tal com es pot observar, el nivell de sentiment és sempre positiu, amb un rang entre 0,021 i 0,124, que és lleugerament inferior al rang de l'edició anterior, que se situava entre 0,03 i 0,133. Set dels nou sectors es troben per sobre del llindar de +0,05, fet que s'interpreta com un sentiment lleugerament positiu. El sector Salut queda lleugerament per sota d'aquest llindar del +0,05 i, per tant, es considera que presenta un sentiment més aviat neutre. Finalment, el sector del Turisme i l'Hostaleria és el que registra un valor més baix, al voltant del +0,02, que, atesa la seva proximitat a zero, s'interpreta clarament com a sentiment neutre.

En relació amb l'edició anterior, els sectors Cultura, Tercer Sector i els Serveis a les empreses continuen essent els més positius, tot i que han intercanviat posició en el rànquing. Per la seva banda, els sectors de Construcció i Immobiliari, Indústria, Comerç i Transport, es mantenen en nivells de sentiment a la franja

mitjana del rànquing, amb valors semblants als de l'edició anterior.

El sector que més ha empitjorat és el de Turisme i Hostaleria. Ha passat d'un sentiment lleugerament positiu en l'edició anterior a un sentiment neutre. La davallada s'explica per incloure més referències a pressions negatives, tot i que s'espera un 2026 amb creixement i es considera que el sector es manté fort. Pel que fa a la millora, el sector que ha registrat l'augment més gran de positivisme és el sector TIC, que gairebé ha doblat la seva puntuació i ha passat de ser el vuitè (penúltim) en positivisme a situar-se en tercer lloc. El sector Salut també ha incrementat de manera significativa la seva puntuació, tot i que encara es manté dins l'interval de valoració neutra.

89

Jana Kunecová i Pilar Marquès
Càtedra Cambra de
l'Empresa Familiar



Textos:

Membres del Ple de la Cambra de Girona i
Càtedra Cambra de l'Empresa Familiar

Coordinació:

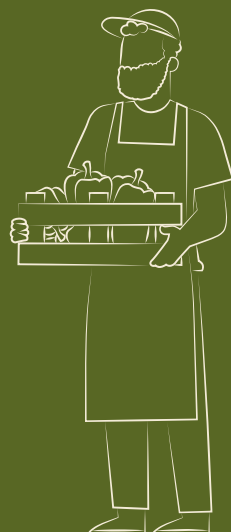
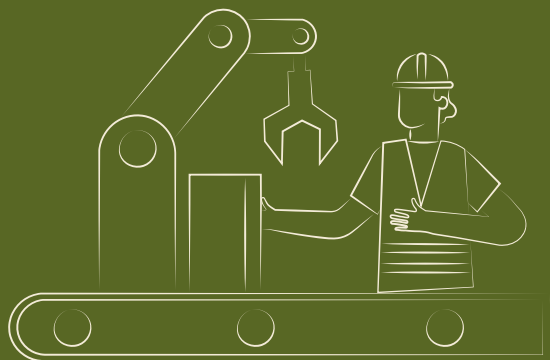
Carla García i Gerard Bagué

Disseny:

aeioupuncat

Impressió:

Alzamora Gràfiques



Gran Via de Jaume I, 46
17001 GIRONA

cambra@cambragirona.org
www.cambragirona.cat

