

70
ABRIL '25



ASSOCIACIÓ D'EMPRESES DE
LES COMARQUES DE L'EBRE



**Ningú no pot xiular una simfonia.
Cal una orquestra per tocar-la**

Halford E. Luccock

Problemàtiques i Oportunitats a les Terres de l'Ebre

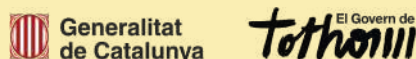
Hem organitzat un nou dinar de networking a Tortosa, on empreses de diversos sectors del territori han tingut l'oportunitat de participar en una trobada de treball amb els Diputats al Parlament, Alberto Bondesio, Ivana Martínez, Lúdia Ferrer i Joaquim Paladella, així com amb el Senador, Manel de la Vega.

Des de l'Associació hem subratllat que els reptes i oportunitats del teixit empresarial estan profundament condicionats per factors socioeconòmics, mediambientals i infraestructu-

ral. Un dels aspectes més preocupants, que afecta la majoria d'empreses, és la manca de professionals qualificats. Per aquest motiu, des de l'AECE hem reclamat que es potenciï la Formació Professional i que aquesta s'adapti a les necessitats reals del territori. Els representants polítics han expressat el seu compromís de treballar en aquestes qüestions, entre d'altres, i de donar resposta a les peticions que els hem traslladat. ■



Amb el suport de:



Número

70

Data

Abril 2025

Edita

AECE

Imprimeix

Sistemes de Comunicació
Gràfica

Visita de la nova Directora dels Serveis Territorials d'Economia a les Terres de l'Ebre i el Camp de Tarragona



La Junta Directiva ha rebut la visita de la directora dels Serveis Territorials d'Economia al Camp de Tarragona i a les Terres de l'Ebre, Isabel Sanz, i del delegat de l'ICF a les Terres de l'Ebre, Josep Lizárraga.

Des de la patronal de l'Ebre considerem fonamental establir espais de diàleg i col·laboració, ja que aquests encontres contribueixen a enfortir el teixit econòmic del territori. ■

VIA EMPRESA entrevista a la Presidenta de l'AECE

Maria José Fernández (1969) és gerent de l'empresa Mobles Polo de Santa Bàrbara (Montsià) i actual presidenta de l'**Associació d'Empreses de les Comarques de l'Ebre** (AECE), una agrupació nascuda sota la inquietud d'un grup d'empresaris de les comarques del Baix Ebre, Montsià, Ribera d'Ebre i la Terra Alta. Amb seu a Tortosa i amb reunions periòdiques, des de l'AECE impulsen l'emprenedoria d'una zona singular amb forta presència agrícola.

Fernández, que ocupa el càrrec des del 2018, confessa en una entrevista a VIA Empresa que la "qualitat humana i empresarial obre fronteres", a més de definir les Terres de l'Ebre com un paradís.

Nascuda el 1997, l'Associació



d'Empreses de les Comarques de l'Ebre (AECE) busca la participació de totes les empreses -independentment de la seva dimensió i activitat-, així com tots els gremis o associacions sectorials de les Terres de l'Ebre.

A més, des del juny de 2018 és l'actual presidenta, mentre porta dos mandats al capdavant. ■

Entrevista completa a:
www.aecebre.com

Assemblea General Ordinària



Hem realitzat l'Assemblea General Ordinària de l'entitat, dins del primer trimestre de l'any.

Durant la sessió, es van tractar

diversos punts rellevants per al funcionament i futur de l'organització, incloent-hi la presentació de l'informe de gestió, l'aprovació dels

comptes anuals i la planificació d'accions per als pròxims mesos. ■



Ramon Sola Hernández

Director Executiu AECE

En un entorn cada vegada més competitiu, dinàmic i ple d'incertesa, els empresaris de micro i petites empreses afronten un repte constant: com augmentar la productivitat sense esgotar els equips ni perdre l'essència humana del negoci?

La resposta pot estar en una nova manera de liderar: el **lideratge de compromís**, una evolució del model tradicional que, combinat amb una gestió activa de l'experiència de l'**empleat (EX)**, es converteix en una eina transformadora.

Què entenem per lideratge de compromís?

El lideratge de compromís no es basa a supervisar ni donar ordres, sinó a generar un entorn on les persones se sentin valorades, escoltades i part important del propòsit empresarial. És un lideratge més horitzontal i proper, que confia en l'equip, delega amb intel·ligència i promou la millora contínua a través de la participació activa de tothom.

A les petites empreses, on cada lloc de treball compta i els recursos són limitats, aquest estil de lideratge

permet multiplicar el talent i la implicació sense haver d'incrementar costos.

L'experiència de l'empleat com a factor estratègic

Molt sovint es parla d'experiència de client, però... i les persones que fan possible que aquest client estigui ben atès?

L'**experiència de l'empleat** abasta tot el que viu una persona dins l'empresa: des del primer dia fins a la seva evolució professional, passant per la comunicació interna, l'ambient laboral, les oportunitats de créixer o el reconeixement rebut.

Quan els empleats se senten part del projecte, alineats amb els valors de l'empresa i tractats amb respecte, el resultat és clar: més productivitat, menys rotació, millor ambient i més compromís.

És una cadena virtuosa que comença des de dins.

Lideratge de compromís i experiència de l'empleat: claus per impulsar la productivitat a les petites empreses

Mesurar per millorar, fins i tot en estructures petites

Un dels grans encerts del lideratge de compromís és integrar la **mesura contínua** del benestar i la motivació dins la gestió. No parlem de grans estudis ni eines costoses: accions senzilles com enquestes breus mensuals, converses periòdiques o reunions de revisió ofereixen informació molt valuosa.

Escoltar amb intenció i de manera regular permet detectar tensions a temps, eliminar friccions i generar millores reals des de la base.

Aplicació pràctica a les petites empreses

El lideratge de compromís és aplicable a qualsevol sector: des d'una empresa de distribució o un petit hotel, fins a una gestoria o un taller industrial amb 10 o 15 persones. Algunes accions concretes per començar són:

- **Definir els objectius de manera participativa**, per implicar l'equip i afavorir el compromís.
- **Establir ritmes de millora contínua**, com reunions quinzenals per revisar què funciona i què no.
- **Fomentar el reconeixement entre iguals**, no només des de la direcció.
- **Obrir canals d'escolta activa**, on qualsevol pugui aportar suggeriments sense por.

Liderar persones amb sentit, no només processos

El lideratge de compromís no és una tècnica, sinó una manera d'entendre el negoci. Les micro i petites empreses tenen un avantatge clau respecte a les grans: la proximitat, l'agilitat i la capacitat d'adaptació. Si aconsegueixen construir una cultura on les persones se sentin valorades i connectades amb un propòsit comú, tindran un avantatge difícil de replicar.

En un món cada vegada més automatitzat, **liderar amb humanitat esdevé un actiu estratègic**. Apostar per l'experiència de l'empleat i per un lideratge basat en la confiança i el compromís no és només una qüestió de valors, sinó una estratègia de futur per créixer de manera sostenible. ■

Jornada d'intercanvi d'experiències del Consell Territorial de la Pime

Vam assistir a Foment del Treball a la Jornada Intercanvi d'Experiències, on les diferents patronals territorials, vam presentar els projectes i coneixements per a l'impuls de col·laboracions als territoris.

També, es va exposar l'Informe Socioeconòmic de Catalunya i Foment ens ha donat a conèixer els programes vigents on podem participar. ■



Inauguració Escola d'Oficis del Ripollès

Presentes a la inauguració oficial de l'Escola d'Oficis del Ripollès.

Altres representants de patronals territorials, el Secretari General de Foment, David Tornós i el Director del Consell Territorial de la Pime, César Sánchez, també han estat acompanyant a la UIER en aquesta obertura de portes. Des de la Unió Intersecto-

rial Empresarial del Ripollès comencen una nova etapa amb aquest projecte que porten treballant molt temps.

Aquest somni ja és una realitat, que de ben segur aportarà el que necessita la comarca per al desenvolupament socioeconòmic. ■



La Cambra de Reus visita el Parlament de Catalunya

Juanjo Clua, vicepresident de l'AECE, membre del comitè executiu i delegat de la Terra Alta de la Cambra de Reus, juntament amb el president, Mario Basora i altres membres de la institució van visitar el Parlament de Catalunya.

Un espai on es van dur a terme reunions de treball per parlar dels Fons Europeus, indústria Agroalimentària i Turisme. ■



Aixequem persianes, l'espai AECE que entrevista empreses del territori



Pepe Gamero de l'escola especialitzada en soldadura, Formació Terres de L'Ebre



Manel Salvadó, gerent d'INFOSA, l'empresa que gestiona les Salines de la Trinitat



Albert Grasa, membre de la Junta de l'AECE i gerent del Musclarium, ens explica l'impacte d'aquest confinament, la incertesa del dia a dia i els primers passos cap a una normalitat atípica, en moltes restriccions i mesures de seguretat, adaptant-nos a la realitat d'aquell moment



Joan Martín Masdeu, responsable del departament de licitacions i subvencions de Pymeralia.

Jornada Acelera PYME

El passat febrer, a la Ràpita, vam celebrar la jornada "Impulsa la Rendibilitat del teu Allotjament: la Clau de la Venda Directa al teu Web Oficial".

M. Carmen Álvarez, ponent de la jornada i professional amb més de 30 anys d'experiència en el sector turístic, especialitzada en la implementació de solucions tecnològiques per al sector hotel·ler, va parlar sobre:

- 1. La importància de la venda directa: Avantatges respecte a les OTAs (Online Travel Agencies) i com

recuperar el control sobre les teves tarifes i disponibilitat.

- 2. Integració d'un motor de reserves: Com triar i implementar un motor de reserves eficient al teu web oficial.

- 3. Estratègies per augmentar la conversió: Presentació d'eines clau com metacercadors, smart notes, clubs de fidelització i altres funcionalitats que ajudaran a atraure clients al teu web i motivar-los perquè facin la reserva directament.



- 4. Avantatges econòmiques: Reducció de comissions i augment dels ingressos per client.

Aquesta jornada es va dur a terme dintre el marc del programa Acelera Pyme. ■

Màquines certificades (CE) unides, poden deixar de ser certificades (CE)

Conjunt de màquines i el marcatge CE

De vegades, a l'empresa, es realitza una acoblament entre màquines perquè treballin conjuntament.

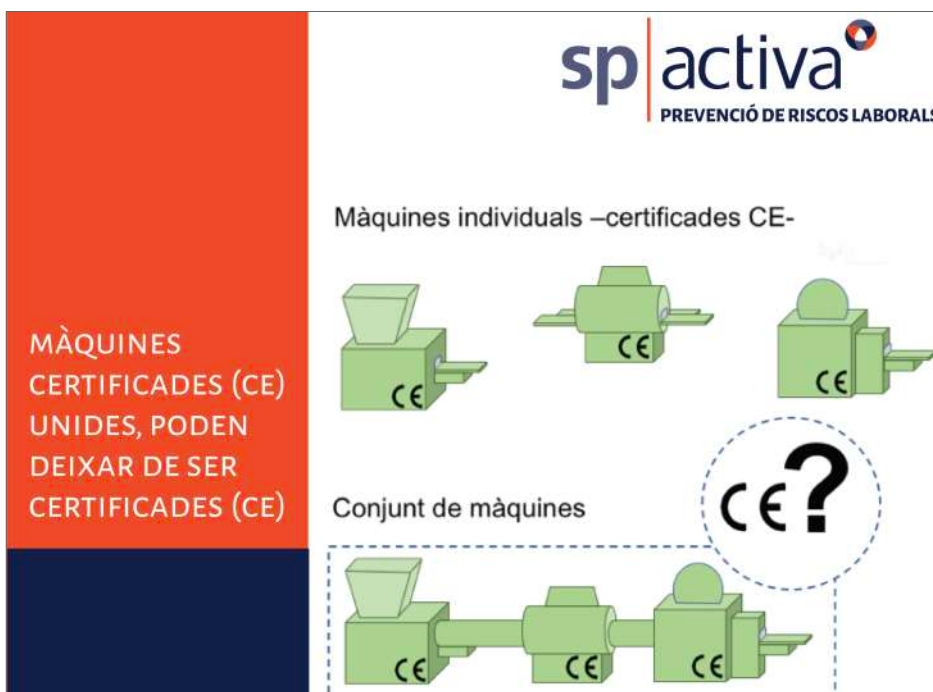
El muntatge d'un conjunt de màquines que estiguin disposades i accionades per a funcionar com una sola màquina, és també una màquina; però el conjunt pot ser que requereixi estar certificat (CE). Així mateix, si això ho fa la mateixa empresa usuària, cal tenir en compte que qui produeix una màquina es converteix en fabricant.

Els conjunts de màquines poden estar compostos per dues o més unitats, com, per exemple, una màquina d'embalatge i una màquina d'etiquetatge, o per diverses unitats acoblades, com seria el cas d'una cadena de fabricació.

La definició de conjunts de màquines indica que, per arribar a un mateix resultat, el conjunt de màquines estaran disposades i accionades per a funcionar com una sola màquina, o, dit d'una altra manera, que està format per màquines capaces de funcionar de forma solidària, que es troben connectades des del punt de vista funcional i de comandament.

En concret, perquè un grup d'unitats de màquines es consideri un conjunt de màquines, han de complir-se tots els criteris següents:

- Les unitats que l'integren hauran d'estar muntades conjuntament per a realitzar una funció comuna, per exemple, la fabricació d'un producte determinat;
- Les unitats que l'integren han d'estar vinculades funcionalment de manera que el funcionament de cada unitat repercuteixi directament en el funcionament d'altres



unitats o del conjunt en general, de manera que sigui necessari realitzar una avaluació de riscos per a la totalitat del conjunt;

- Les unitats que l'integren han de tenir un sistema de comandament comú.

En alguns casos, pot tractar-se de la unió d'una màquina i una quasi-màquina (conjunt que constitueix gairebé una màquina, però que no pot realitzar per si mateix una aplicació determinada).

Cal tenir en compte alguns aspectes quan es conjunten diferents màquines, per exemple:

- La parada d'emergència podria ser necessari que parés tot el conjunt.
- Abans de posar en marxa el conjunt, cal haver avaluat els riscos de les parts del conjunt i del conjunt.
- La sortida d'una màquina no pot superar les capacitats d'entrada de la següent.

Són només alguns exemples, però, depenent de les característiques de les màquines i la conjunció realitzada, hi pot haver altres riscos que hauran d'analitzar-se, avaluar-se i tractar-se.

És evident que si la conjunció no implica cap alteració de les condicions de seguretat de cada màquina i, pel fet de conjuntar-les, no s'introdueix cap risc addicional, no cal tractar les màquines unides com un conjunt de màquines.

El servei de prevenció de riscos laborals tindrà en compte en la seva activitat que els equips de treball estiguin d'acord amb el RD 1215/1997, pel qual s'estableixen les disposicions mínimes de seguretat i salut per a la utilització pels treballadors dels equips de treball, però això no substitueix l'obligació de l'empresa usuària de certificar (CE) el conjunt de màquines si aquest ho requereix. ■

El Programa de Foment de l'emprenedoria i el cooperativisme a les escoles es consolida a les Terres de l'Ebre

La iniciativa la impulsen conjuntament la Diputació de Tarragona i els ateneus cooperatius de la demarcació

La Diputació de Tarragona i els ateneus cooperatius de la demarcació estan duent a terme actualment la 3a edició del Programa de Foment de l'emprenedoria i el cooperativisme a les escoles.

Aquest programa, amb l'economia social, circular i sostenible com a eix vertebrador, té com a principal objectiu fomentar l'esperit emprenedor i les competències bàsiques en el cycle superior d'educació primària (5è i 6è) i s'adreça a l'alumnat de les escoles del Camp de Tarragona, les Terres de l'Ebre i el Baix Penedès.

Durant tot el curs escolar, l'alumnat crea i gestiona una cooperativa amb el suport i acompanyament de la comunitat educativa, la Diputació de Tarragona i els ens locals, els ateneus cooperatius i altres agents socials del municipi.

Alhora, el programa compta amb una fase de preparació i formació de 30 hores dirigida al professorat de les escoles participants i al personal tècnic dels municipis implicats a càrrec dels ateneus cooperatius.

El professorat del conjunt de les escoles del territori valora molt positivament aquesta iniciativa ja que la consideren motivadora per a l'alumnat i també per a ells mateixos, atès que poden treballar competències i continguts d'una manera diferent que engresca molt l'alumnat.

A les Terres de l'Ebre el projecte



inclou un total de cinc escoles. La cooperativa Mediterrània de la ZER (Zona Escolar Rural) els Muntells, que agrupa tres municipis (les Cases d'Alcanar, els Muntells i Poble Nou del Delta) enguany s'ha sumat al projecte. Aquesta cooperativa es dedica a l'elaboració, producció i venda d'espelmes artesanals amb olor de xocolata per fer un homenatge a la Fàbrica de Xocolata CREO de Tortosa, que l'alumnat va visitar a principi de curs.

A Uildecona, l'alumnat de l'escola Ramón y Cajal es dedica a produir braçalets i sabons artesanals i han comptat amb un punt de venda dels seus productes a la Fira Àgora, Fira de l'Economia Social i Cooperativa de les

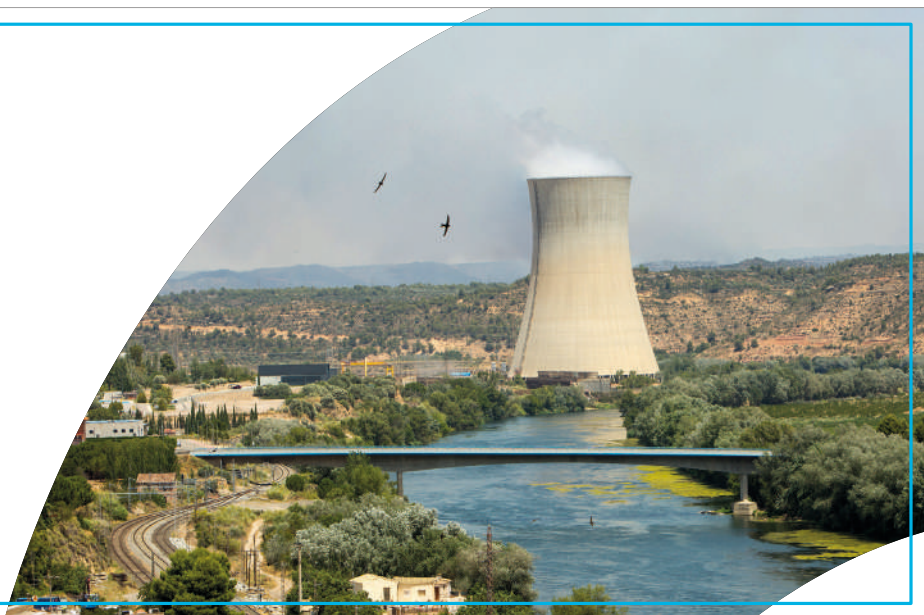
Terres de l'Ebre. Una part dels beneficis de les vendes es destinarà a l'Associació contra el càncer del municipi.

La cooperativa Els Sis Godallencs, de l'escola ZER de Godall està treballant en la producció de posa gots, clauers i porta llapis i vendran els productes al mercadet de Godall.

L'escola Jaume Balmes, de Santa Bàrbara, ha començat a dissenyar el seus patrons per tal de posar en marxa complements per a mòbils amb teixit aprofitat i amb envasos de plàstic. L'alumnat té intenció de vendre els seus productes a la Fira Arrels Planeres del municipi, que es durà a terme el mes de maig, i a la festa de les orles del centre educatiu. ■



Energia de futur





Nou servei per als associats

**“Coneguem les
nostres empreses”**

PRODUCTORA: AECE

ANY: 2025

Amazon: Una oportunitat per fer créixer el teu negoci a nivell local i global

Amazon és una de les empreses més grans i valuoses del món, al nivell de gegants com Apple o Microsoft, gràcies a la seva infraestructura logística de vanguardia. Aquesta logística permet que, en les grans ciutats, una compra es pugui rebre el mateix dia, i fins i tot als pobles més petits, pots rebre les teves comandes al dia següent. Una de les grans avantatges d'Amazon és que pots començar venent a través del marketplace d'Espanya, que en els últims anys ha crescut de manera exponencial. Això et permet arribar a clients locals, començar a vendre a tots els països europeus i, a mesura que el teu negoci creixi, expandir-te a mercats internacionals com els Estats Units, Dubai, Índia, entre altres. Amb més de 300 milions de clients actius a tot el món, vendre a Amazon obre la porta a un mercat global amb un abast gairebé il·limitat. Tanmateix, com passa amb totes les grans oportunitats, és fonamental entendre com aprofitar al màxim aquesta plataforma per potenciar el creixement del teu negoci.

Entrar a vendre a Amazon pot semblar senzill, però fer-ho de manera estratègica i rendible requereix coneixement, experiència i molta planificació. Hi ha dues maneres principals de

vendre a Amazon: una és la reventa de productes de marques ja existents. Per exemple, si tens una botiga de roba, una sabateria o una jogueteria on ja vens productes de marques reconegudes, pots vendre'ls també a Amazon, aprofitant-te del reconeixement de marca i del posicionament dins de la plataforma. Tots els venedors d'aquests productes lluiten per aconseguir la **Buy Box**, que és el quadre de compra que apareix a la part superior de la pàgina de producte. El venedor que tingui el millor preu i les millors condicions d'enviament serà qui guanya la venda.

L'altra opció consisteix en analitzar productes rendibles i amb espai al mercat, identificar aquells productes en què puguis millorar-los, aportar valor i crear una marca pròpia. Per exemple, si veus un producte interessant que pots millorar, ja sigui en disseny, qualitat o funcionalitat, és quan entres a crear productes de marca pròpia.

Per saber si aquest nínxol és rendible, ens fixem en els competidors, les ressenyes que tenen, les vendes que realitzen, si podem millorar les imatges del producte, la qualitat, etc. Aquests aspectes els podem analitzar mitjançant eines i softwares com Helium 10 o Jungle Scout, que ens

ajuden molt a treballar de manera estratègica a la plataforma i a entendre millor les oportunitats que ens ofereix el mercat.

El món Amazon no para d'evolucionar. Totes les marques, grans i petites, no perden l'oportunitat de vendre a la plataforma, ja que, a més de donar-te visibilitat i reconeixement, estar a Amazon és com estar en un centre comercial on passen milions de persones cada dia. Per tant, no hauria de ser una opció, sinó una necessitat per fer créixer el teu negoci. Això fa que sigui fonamental tenir una estratègia sòlida, optimitzada i orientada a resultats.

L'objectiu no és només vendre, sinó créixer de manera sostenible dins d'un ecosistema ple d'oportunitats però també de desafiaments.

A Pymeralia ajudem empreses a entrar, consolidar-se i escalar dins d'aquesta plataforma global. Perquè vendre a Amazon no és posar un producte a la venda: és construir una presència digital, generar confiança i convertir clics en vendes.

Vendre a Amazon és obrir finestres al món. Però perquè entrin oportunitats, primer cal saber com obrir-les.

Irene Moisés, experta en Amazon, Pymeralia

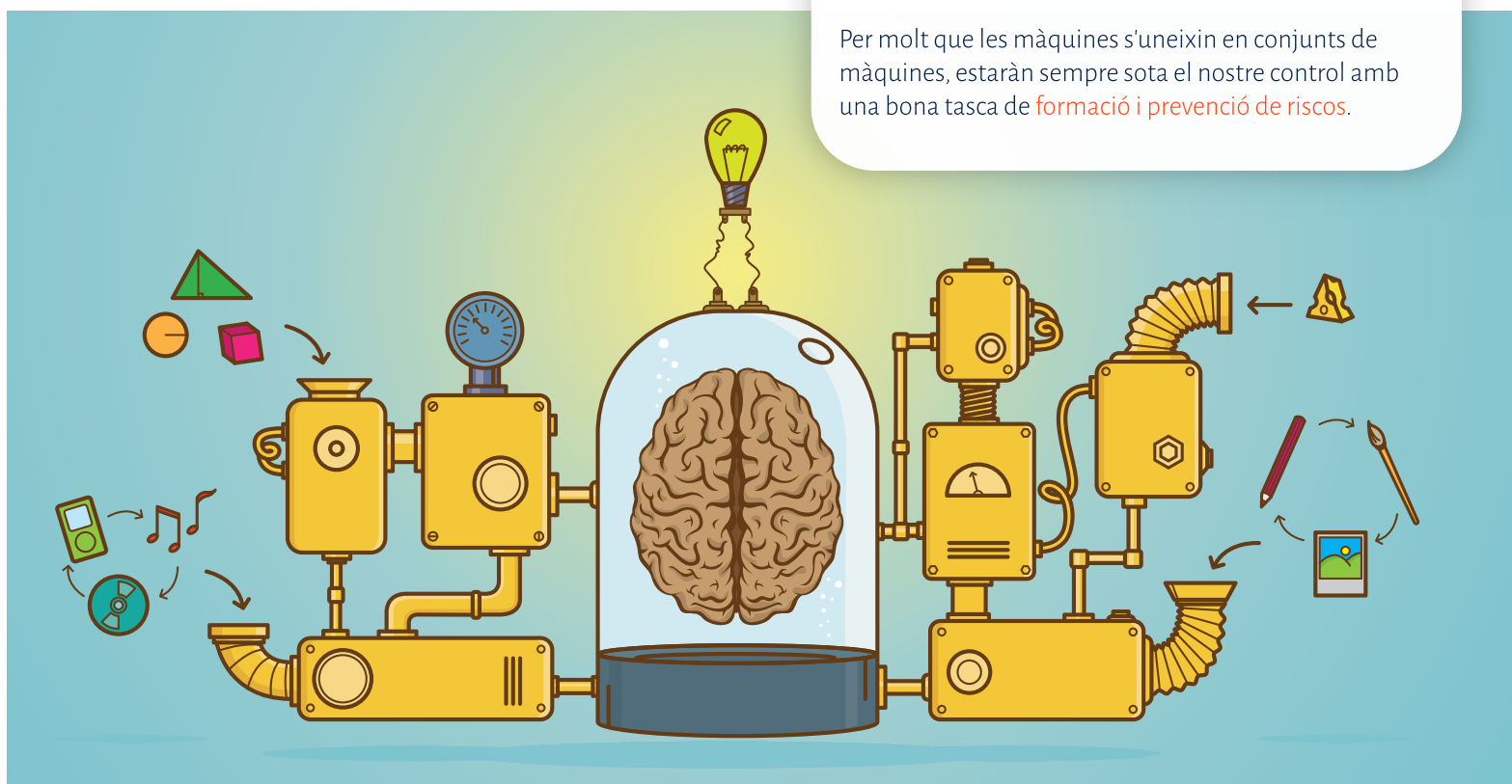




Salut i seguretat per a les persones en el treball.

LES MÀQUINES SOTA CONTROL.

Per molt que les màquines s'uneixin en conjunts de màquines, estaràn sempre sota el nostre control amb una bona tasca de **formació i prevenció de riscos**.



AMPOSTA

Av. Josep Tarradellas, 47-49
Tel. 977707730

MÓRA D'EBRE

C/ La Palma, 6
Tel. 977127587

TORTOSA

C/ Mossèn Manyà, 9
Tel. 977449809

REUS

Av. Sant Bernat Calbó, 33
Tel. 977127587

C/ Abat Escarré, 17
Tel. 977302104

SANT CARLES DE LA RÀPITA

C/ Turo, 6
Tel. 977707730

TARRAGONA

C/ Salvador Espriu, 28
Tel. 977249988

C/ Mercè Rodoreda, 1
Tel. 977249988

Moll de Castella, s/n Port de Tarragona
Tel. 977527031

www.spactiva.es