



Bondia

ESPECIALS
FEBRER 2026

EMPRENEDORS



CAMPS SOLARS

Som especialistes en energia solar Fotovoltaica
amb + de 9.000 Panells Solars instal·lats al país

Aprofita està a punt de sortir la subvenció
de govern, demana el teu estudi gratuït!!!

RENOVA



RESIDENCIAL



INDUSTRIAL



Si ets electricista i vols apostar per les renovables contacta'ns.

INSTAL·LACIONS D'ENERGIES RENOVABLES CLAUS EN MÀ.
Estudi, Projecte, Instal·lació, Legalització, Subvencions i
Manteniment.



+376 73 80 70

 solarcityandorra

 www.solarcity.ad

 info@solarcity.ad

SUMARI

4 **ANDORRA BUSINESS:** Portar una idea al mercat / Què vol dir innovar? / Una base sòlida fa un futur brillant / Com obrir la teva empresa al món

6 **CREAND CRÈDIT ANDORRÀ:** Enlaira la teva empresa!

8 **CORPUS:** Arriba la IA que li facilita la vida

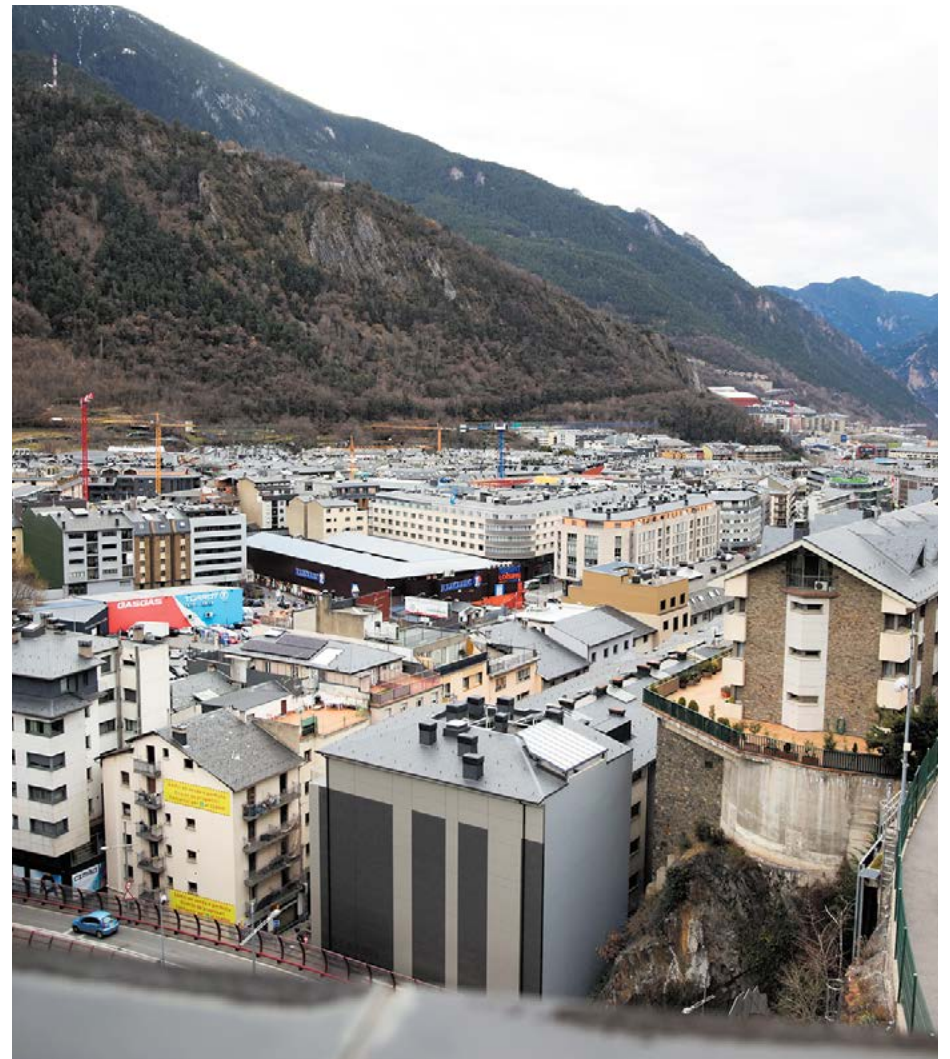
10 **HISTÒRIA D'UN JOVE EMPRENEDOR:** Qui no té ganes de volar?

12 **WIN2WIN:** Cuidar les nostres dades / La IA, un nou repte

14 **ANDORRA TELECOM:** Comunicacions al núvol per a una empresa sense límits

15 **JOAN MELLADO, BELIGHT:** "El·luminar bé és crear benestar"

FACUNDO SANTANA



FACUNDO SANTANA

COM EMPRENDRE AL PAÍS DELS PIRINEUS

Hi ha diverses maneres de guanyar-se la vida. Podríem començar a discutir quines són millors i quines pitjors, però no solament no és el tema que ens ocupa, sinó que segurament no acabaríem mai. Així que centrem-nos en una d'elles que ben segur tots coneixem: l'emprenedoria. El DIEC2 defineix la paraula *emprendre* com a "posar-se a fer, començar una cosa, especialment aquella que suposa un esforç considerable i que enclou dificultats o riscos". Perquè sí, no tot acostuma a ser fàcil, i és per això que un cop de mà d'algú disposat a ajudar pot fer que una tasca àrdua es converteixi en una de més planella.

Però que ens ajudin no vol dir que hàgim de deixar de fer i passar la pilota a un altre teulat. L'emprenedoria és estar despert, voler créixer i conèixer el món, i sobretot tenir ganes de superar-se. Una cosa nova no s'ha de fer simplement perquè sí, sinó perquè s'adapti a la realitat actual i sigui útil i servil; aquí és on realment recau l'essència de la novetat.

Però allò que és nou un dia, l'endemà potser ja no, i aquí és on entren, o han d'entrar, les ments obertes que estan disposades a canviar.

Andorra és un país petit, però així i tot, pot ser difícil destacar. És per això que moltes de les empreses que realment han triomfat, i que tenen notorietat al Principat, ofereixen diverses ajudes a aquells joves, i no tan joves, que decideixen començar un camí al món comercial. Creand, Andorra Business, Andorra Telecom, són alguns dels exemples d'entitats que acompanyen a emprenedors. I la voluntat és més que clara: fomentar la innovació i l'emprenedoria del país. Perquè un país amb talent, gent desperta i referent pot ser indestructible a ulls del món. Però no hem d'oblidar mai qui som ni d'on venim, i forjar una xarxa de relacions i col·laboracions entre emprenedors i empreses consolidades és la clau per continuar creixent i avançant, amb pas ferm, cap al futur de la humanitat.

ANDORRA BUSINESS

PORTAR UNA IDEA AL MERCAT

Projectes, idees, empreses, tots en podem tenir en algun moment de la nostra vida, però tirar pel dret tu sol, a vegades pot ser una decisió arriscada. És per això que Andorra Business es preocupa perquè tinguem les eines pertinents i adequades per al model de negoci que volem impulsar. Així que, ja saben, si volen emprendre, truquin-los!

La majoria de les vegades que volem fer alguna cosa, la part més complicada acostuma a ser el començament. Anem perduts, no sabem per on tirar, i correm el risc de rendir-nos abans d'hora. És per això que una ajuda externa, una petita empenta, sempre va bé; i si el que t'has disposat a iniciar és una empresa, qui millor per guiar-te que algú que es dedica precisament a això? És el cas d'Andorra Business, que és l'agència de promoció i desenvolupament econòmic del país. La seva directora, Judit Hidalgo, descriu la seva tasca en dos aspectes fonamentals. El primer, "donar suport a Govern en el seu objectiu de diversificar l'economia", i el segon, "ajudar les empreses andorranes a ser el més professionals, internacionals, innovadores i digitals possible".

És per això que disposen de diversos programes que donen suport als emprenedors i empreses del país on els ofereixen una "barreja d'eines i serveis que sabem que els poden ajudar directament", diu Hidalgo. Un d'ells és, per exemple, el Programa Growth, on en un termini de nou mesos "sacsegem" una empresa perquè reconduïxi la seva manera de fer i passi al "proper nivell de



ANDORRA BUSINESS

La feina d'Andorra Business és ajudar les empreses andorranes a ser el més professionals possible

Un mentor especialitzat en cada sector t'ajudarà a créixer

creixement". I és que l'entorn varia, i "hem d'estar pendents de variar amb ell".

Una de les característiques més importants d'Andorra Business és la gran quantitat de mentors o especialistes en diferents sectors que tenen, ja que són els que ajuden els emprenedors a fer una empresa solvent. A més, també ofereixen subvencions directes a aquells projectes

que tenen esperança de funcionar. "Primer s'ha de treballar bé la idea", diu Hidalgo, "i un cop està ben clara, llavors és l'hora de parlar amb inversors", ja que una altra cosa que procures és que "l'inversor no s'arruïni", i és per això que formar una base sòlida és tan important abans de llençar-se a la piscina a cegues, i Andorra Business són els encarregats que els fonaments estiguin ben fermes.

QUÈ VOL DIR INNOVAR?

"Innovar és anar més enllà de la millora contínua", diu Hidalgo, "tant a efectes professionals com personals". És estar sempre alerta de l'actualitat, i estar obert a fer les coses de manera diferent, si cal, per poder avançar. Poder avançar i "fer-les més fàcils", també, ja que "optimitzar la feina redunda en benefici de tots: de l'empresari i el client". Però la directora d'Andorra Business també destaca la col·laboració com a part fonamental de la innovació, ja sigui amb altres empreses, amb proveïdors i, fins i tot, "amb la competència". I és que de les experiències compartides "és d'on més suc en podem treure". La immensa majoria de vegades, "sortir de la zona de confort és el que

ens fa veure coses que no hauríem vist, si no".

Hidalgo posa l'exemple del Projecte Tàndem, on alumnes de Formació Professional resolen dubtes d'alguna empresa des de la seva perspectiva, i "moltes d'elles han descobert nous camins gràcies a això". Com incorporar les noves tecnologies, com entendre el negoci des d'un altre punt de vista, com posar-te reptes, aquests són alguns dels exemples que "poden convertir la teva empresa en una d'innovadora". És més, el fet d'estar obert a la col·laboració pot fer que descobreixis noves línies de negoci, "una empresa del sector de la salut i una del de l'esport poden crear una cosa nova", i Andorra Business vetlla perquè això sigui així.



ANDORRA BUSINESS

Un dels àmbits més importants és la col·laboració, ja que és quan sorgeixen les idees realment innovadores!



UNA BASE SÒLIDA FA UN FUTUR BRILLANT

Quan parlem d'emprenedoria, ens sol venir al cap la imatge d'una persona jove, però no són els únics que ho fan, ni molt menys. “Les idees innovadores també surten de la gent més gran”, diu Hidalgo. I és que l'experiència és un grau, i una vida dedicada a un sector et dona una visió molt acurada de tema. I és per això que la directora d'Andorra Business insisteix en la qüestió de la col·laboració. “Si ajuntes les idees noves d'un jove amb el talent de l'experiència d'un adult, pot sortir alguna cosa brillant”, diu. I així és.

Però a vegades, quan som més joves, fa falta que algú ens “posi la llavor de l'emprenedoria” i, d'aquesta manera, “sembrar la voluntat de voler fer coses noves”. Amb aquesta motivació, després ve tot rodat, però també s'ha de tenir certa cura a l'hora de no “enamorar-se massa d'una idea, que és el que acostumen a fer els emprenedors”. Abans de tirar pel dret i arriscar-te que la cosa pugui sortir molt malament, “deixa que bons programes i mentors t'ajudin, que per això hi són!”.

I és que potser la idea és bona, però si no té un enfocament “adequat” pot fracassar. És per això que Andorra Business també organitza Bootcamps, que són tallers de vuit hores on “contrastem la idea de l'em-

L'experiència d'un adult combinada amb les idees d'un jove pot fer néixer projectes molt interessants!

prenedor i la guiem cap a on pensem que ha d'anar”. Perquè això, de nou, és el més important. Un cop s'ha vist que el projecte és viable, “llavors podem començar a parlar d'inversors”. Però és que la paciència és la mare de la ciència, i la majoria de les vegades la manera més ràpida d'arribar al lloc és prendre-s'ho amb calma. I si “es fracassa, no t'amoïnis; torna a tenir una altra idea i en parlem!”.

COM OBRIR LA TEVA EMPRESA AL MÓN

“Som un país petit, i també encoratgem les empreses a vendre fora d'Andorra”, explica Hidalgo. I és que aquest és un dels pilars d'Andorra Business, és per això que disposen del Programa Exit: Internacionalització a la Internacionalització. Aquí, totes aquelles empreses que es vulguin endinsar al mercat exterior, disposen d'una assessoria personalitzada per tal de fer un diagnòstic acurat de la situació de la iniciativa. Un cop feta l'anàlisi, se'ls indica per quina banda tirar i com, i també organitzen diverses sortides a fires d'altres països amb l'objectiu de conèixer altres maneres de fer i donar-se a conèixer, és clar.

Però és que la part de fer relacions amb altres empreses “és molt important”. De fet, és gairebé fonamental, ja que no solament et permet adquirir coneixements, sinó que pots iniciar un enllaç professional amb algú de l'altra punta del món, i això et fa créixer a tu mateix de manera pràcticament automàtica. Tot i així, internacionalitzar-se “no és fàcil ni barat ni ràpid”, així que, de nou, insistim en la paciència. Però Andorra Business

té tot tipus de mecanismes i serveis que ajuden a “iniciar-te en un mercat en concret”. Si per exemple a algú li interessa el mercat alemany, “tenim les eines perquè el conegui i valori, amb la nostra ajuda, si realment és una bona opció”.

A més, i d'altra banda, tornant a les sortides a fires internacionals, Hidalgo descriu que, com que les fan amb diversos empresaris i emprenedors del país, “molts es coneixen entre ells fora d'Andorra!”. I no solament això, sinó que “més d'una vegada s'han iniciat relacions professionals en aquest tipus d'esdeveniments”.

Això acostuma a passar, que acabes coneixent algú que tens a la vora a l'altra punta de món! Però és que “s'ha de sortir a fora, ja que darrere d'una taula no s'aprèn res”. I d'això va l'emprenedoria i la innovació, de moure's, d'aprendre, de relacionar-se, de col·laborar, d'estar despert i, en definitiva, de voler créixer. I si pel que sigui consideres que estàs estancat, “demana ajuda a Andorra Business”, que faran tot el possible perquè trobis el teu camí.

CREAND CRÈDIT ANDORRÀ

ENLAIRA LA TEVA EMPRESA!

CREAND CRÈDIT ANDORRÀ



L'ambició de creixement és una de les parts més importants a l'hora d'impulsar un projecte d'èxit.

El projecte Enlaira de Creand Accelera té com a objectiu potenciar el talent del país a través de l'emprenedoria i la innovació. Ara estan en el procés de selecció dels participants de la segona edició, que ve amb algunes novetats respecte a la primera; entre elles, un premi de 10.000 per a la start-up guanyadora!

Ja tenim aquí la segona edició del programa Enlaira, impulsat per Andorra Business i Creand Accelera, una plataforma de Creand Crèdit Andorra dedicada a impulsar l'emprenedoria i la innovació al Principat. El propòsit principal és ajudar a empreses emergents, altrament dites start-ups, a través d'acompanyament i mentories focalitzades en l'estratègia i la tècnica. Amb aquesta iniciativa, Creand pretén no solament donar suport a empreses ja existents, sinó també

animar a altres persones a materialitzar la seva idea.

En aquesta segona edició hi ha alguns canvis respecte a la primera. En primer lloc, se seleccionaran cinc start-ups en lloc de tres. A més, el guanyador se'n durà un premi de 10.000 euros per tal de seguir creixent i potenciant la seva empresa. Els participants que s'hi vulguin apuntar tenen temps fins al 24 de març, i els cinc seleccionats disposaran d'aproximadament sis mesos i 30 hores de mentories personalitzades per donar-li forma i potència a la seva empresa.

Ara bé, tots aquells que s'hi vulguin presentar hauran de complir uns requisits bàsics. En primer lloc, l'entitat ha d'estar plenament constituïda a Andorra; després, com a mínim un integrant de l'equip ha de treballar a temps complet en el projecte, d'aquesta manera garanteixen el

compromís real que tenen amb l'empresa; per últim, no poden superar els 150.000 euros de facturació anual, ja que Creand es vol assegurar que realment estan ajudant a un projecte emergent.

Durant sis mesos i 30 hores de mentoria les cinc start-ups triades podran fer volar la seva idea!

El director d'Innovació i Transformació Digital de Creand Crèdit Andorra, Santiago de Larrea, considera que la seva voluntat és "ajudar a start-ups

amb potencial a fer el salt qualitatiu necessari per passar d'un primer producte validat a una empresa amb estructura", la qual cosa va acompanyada d'una "visió estratègica i capacitat real de creixement". És per això que disposen d'aquests diversos mentors professionals "amb una àmplia experiència i trajectòria dins el seu camp".

Amb totes les ajudes, aquelles propostes que tinguin un "element diferencial de model de mercat", podran optar a l'excel·lència i, sobretot, a la

Les empreses de l'edició passada estan facturant més que mai, i això és gràcies al projecte Enlaira

solvència empresarial. Per això també és estrictament pertinent tenir "ambició de creixement!", i no limitar-se a un mercat reduït o limitat.

I és que l'edició passada reforça i reafirma que el Programa Enlaira funciona. Les tres start-ups que van ser seleccionades "estan facturant més que mai!", explica Larrea. Tot i que reconeix que "no solament és gràcies a nosaltres, sinó al mèrit del seu equip", però "ens han fet arribar que els coneixements adquirits durant el projecte els han ajudat molt". A més, també els va ser de moltíssima utilitat els contactes que van fer durant aquell temps, que, novament, són fonamentals.

Seguint aquesta línia, Creand té un altre projecte que es diu Innovation Hub. Aquest és un espai de connexió entre empreses ja consolidades i start-ups, on potencien la transmissió d'idees i coneixements per retroalimentar-se mútuament. La col·laboració, que tan important és. "Tothom aprèn dels coneixements, realitats i perspectives de cadascú per, d'aquesta manera, seguir creixent i millorant en el seu projecte", diu Larrea. Així que ja ho saben, si acaben de començar una empresa, contactin amb Creand, que els ajudarà a enlairar-la!

JovesCreand[©]

jovescreand.ad

De **18**a
30 anys

nou
PACK JOVE
GRATUÏT

COMPTE
BANCA ONLINE
TARGETA CARNET
JOVE

PER FI SOM
SOCIS

0 comissions!

PRÉSTEC
EMPRENEDOR
JOVE

Eur 12M + 1,25%
TAE: 3,47%

OBERT

Targeta Carnet Jove: inclou una quota anual per accedir als serveis i avantatges del programa Carnet Jove.

Préstec Emprenedor Jove: càlcul de la TAE per a un import de 5.000 € a 3 anys. S'aplica l'euríbor anual del 17/09/2025.

La concessió d'un préstec està subjecta als criteris de risc del banc.

CORPUS

ARRIBA LA IA QUE LI FACILITA LA VIDA

BONDIA



S'imaginen que el temps de feina se'ls redueix al moment en un 80%? Doncs si és advocat, assessor fiscal o notari, o es dedica a qualsevol altra feina que impliqui consultar de manera habitual el Dret Andorrà, l'aplicació Corpus ha arribat per facilitar-li la vida! I és que l'advocat José Sansa i l'informàtic Eduardo Martínez han creat la primera eina d'intel·ligència artificial entrenada únicament amb la normativa i jurisprudència andorrana, consultes vinculants i convenis fiscals. "Hi ha molta normativa al país!", diu Sansa, i aquesta nova aplicació "era necessària".

Corpus reuneix més de 800 normes vigents des del 1982, més de 15.000 sentències i autes, més de 500 consultes vinculants del Departament de Tributs i Fronteres i els 22 convenis de doble imposició signats per Andorra. És a dir, hi ha més de 300.000 folis relacionats amb el Dret Andorrà a la seva base de dades, i el que abans podies tar-

dar hores a trobar, ara ho tens en menys d'un minut i, si són consultes que requereixen una mica més d'informació, en dos minuts com a màxim.

qual cosa permet no solament assegurar-te del tot, sinó complementar la informació si es considera pertinent. Però la feina que fa de manera automàtica ja està programada

plantejar de la mateixa manera que ho faries "amb un col·lega de professió", la qual cosa encara facilita més la feina. "L'objectiu és senzill: dedicar temps a assessorar i prendre decisions, no a buscar articles i sentències".

L'aplicació Corpus té com a IA de base l'eina Claude, que compta amb un cost de 20 euros mensuals. És per això que durant la prova de 7 dies per a aquells usuaris que la vulguin testear, se'ls aplica aquest import. Tot i així, Sansa explica que tothom queda encantat. "És un canvi radical en la seva activitat professional".

Ja ho veuen, les noves tecnologies arriben i ens canvien la vida per complet, i el que hem de procurar és que ho facin per a bé. Estar al dia de l'actualitat ens permet estar desperts i aprofitar-nos, en el bon sentit de la paraula, de les noves corrents; i això és un exemple clar i evident d'emprenedoria, innovació i bon desenvolupament.

La IA que coneix ***tot*** el dret andorrà

Corpus està entrenat en normativa, jurisprudència, consultes vinculants i convenis fiscals. Li preguntes en llenguatge natural, et respon amb la citació exacta.

La idea va sorgir fa cosa d'un any, però abans de veure la llum "l'hem estat testejant" per tal d'aconseguir una eina ràpida i, sobretot, fiable. A més, no és exactament igual que altres IA com ChatGPT, sinó que cada resposta que proporciona va acompanyada de la font d'on l'ha tret, la

perquè elimini "tot allò que no té a veure amb la pregunta", així que garanteix una cerca acurada a l'instant.

"És com un company que ho ha organitzat tot i sap perfectament on trobar-ho!", descriu Sansa. A més, a l'hora de fer una consulta a Corpus, per molt tècnica que sigui, la pots

CRIP TOS

Ara és el moment

Compra Bitcoin i Ethereum amb la seguretat de la custòdia professional de Prosegur i el rigor de Myandbank. Per invertir amb confiança i amb les comissions més baixes del mercat.

0,50 % de trading i 0,50 %
de custòdia anual



La compra i venda de criptodivises a Myandbank es realitza a través de la companyia Prosegur Crypto, que ha aconseguit la llicència per operar amb criptoactius al Principat d'Andorra. Les operacions no tindran cap cost des de Myandbank. Prosegur Crypto cobrarà una comissió de 0,50 % + IGI de compravenda, la qual es deduirà de l'import de la compra, i una comissió de custòdia del 0,50 % + IGI anual, que es cobrarà mensualment.

Myandbank és un banc 100% digital, un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA. (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700158 F, el núm. de Registre Societats Mercantils 5008, i el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) EB 01/95. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960.

HISTÒRIA D'UN JOVE EMPRENEDOR

QUI NO TÉ GANES DE VOLAR?

Just havia acabat el grau d'Empresarial, o d'Administració i Direcció d'Empreses; la famosa ADE, com se la coneix ara. La va cursar a Barcelona, però des del primer moment que va trepitjar la capital catalana ja sabia que tornaria cap a Andorra, casa seva. Però no va bentornar al Principat amb les mans a les butxaques, sinó que ja des de segon de carrera una idea li rondava pel cap, tot i que no sabia exactament què era i molt menys com definir-la. Era una mena de pensament fugaç que de tant en tant el visitava, però en el fons de la seva ànima tenia la certesa que era una aventura prometedora.

Ja al Principat i amb ganes de menjar-se el món, no va tenir més remei que viure amb els pares mentre treballava de cambrer per guanyar-se un sou. L'hostaleria és dura i no deixa gaire temps per estar sol, però entenia que era una etapa relativament necessària per forjar una base dura i amb vistes a futur. Perquè no solament no s'havia oblidat

de la seva idea, sinó que agafava força cada dia que entenia més i més la idiosincràsia del País dels Pirineus. I quina era la idea? Doncs la seva, i amb això en tenia prou.

El bar on treballava era un local dels de tota la vida, amb barra de fusta i copes de cervesa penjades del sostre, i clients gairebé més antics que el mateix establiment. I ell, amb 23 anys acabats de complir, lluny de sentir-se desubicat, es trobava més que ben acompanyat.

Un dia, i després d'unes quantes nits de reflexió interna, es va inflar de valor i li va comentar al seu cap que aquella feina no li agradava i que aspirava a impulsar una empresa. L'home ja s'ho imaginava. Amb el temps que havien estat junts, havia vist que aquell nano era diferencial, i que tard o d'hora arribaria el dia que volgués fer el salt.

Volia impulsar una empresa, i el seu cap ja s'ho imaginava

“Quina empresa vols crear?”, li va preguntar amb curiositat. “Una xarxa que posi en valor, ajudi i promoció tots els bars i restaurants de barri de la ciutat”, va respondre amb serenitat. “T'ajudaré en el que faci falta”, li va dir el seu cap. I és que la seva experiència de tants anys al peu del canó el podia

ajudar, i molt, però necessitava una altra opinió que acabés de modelar la idea.

Un dia, passejant per la capital, es va trobar de patat just davant de les oficines d'Andorra Business, i hi va entrar sense pensar-s'ho dues vegades. Els va explicar la situació. Tot i que confiava en el seu projecte, estava una mica nerviós, ja que potser no els agradava i desestimaven la seva petició. Però lluny d'això, li van donar la solució. “Aquí tenim mentors que t'aju-

daran en tot”, li van explicar amb pèls i detalls, “i també programes dedicats a joves emprenedors com tu perquè pugueu volar ben amunt i dibuixar el futur”.

Un d'aquest era el programa Enlaira, que Andorra Business impulsa conjuntament amb Creand Accelera. I després d'un temps analitzant la seva idea, hi va aconseguir entrar. Aquella estada li va ensenyar infinitat de recursos per aplicar, i ben acabat el programa, la seva empresa va començar a funcionar. Havia aconseguit relacionar-se amb tots els comerços que entraven dins el seu perfil, i tots estaven encantats que algú dedicés la seva vida a visibilitzar-los i ajudar-los. Gestionava les dades de tots, i de cop van aparèixer els amics de Win2Win, que li van explicar com tractar correctament la informació dels seus clients. Ho havia aconseguit, tenia una empresa al país. Però aquest era el primer pas, ja ara l'esperava el món!

FACUNDO SANTANA





Si ets autònom,
t'ho posem fàcil!

**Encara
hi ets a temps!**

**FINS AL
30 D'ABRIL**

PLA AUTÒNOMS

**Una quota d'autònom¹
GRATIS
+ Compte corrent sense comissions²**

Anem per feina!

Vine i descobreix tot el que podem fer per tu.

morabanc.ad

1. Per rebre l'abonament de la quota d'autònom cal domiciliar per primera vegada la quota d'autònom i els rebuts de llum i línia mòbil fins al 30 d'abril del 2026. Es considera "per primera vegada" si durant els 3 mesos anteriors no s'ha domiciliat cap rebut sota aquest concepte. Permanència mínima de 12 mesos. Import subjecte a retenció fiscal.
2. Compte corrent sense comissió d'administració sempre que es disposi d'un saldo mínim de 3.000 € a comptes dels segments Petites empreses i negocis i Particulars, i de 60.000 € en el cas de comptes de Banca personal.

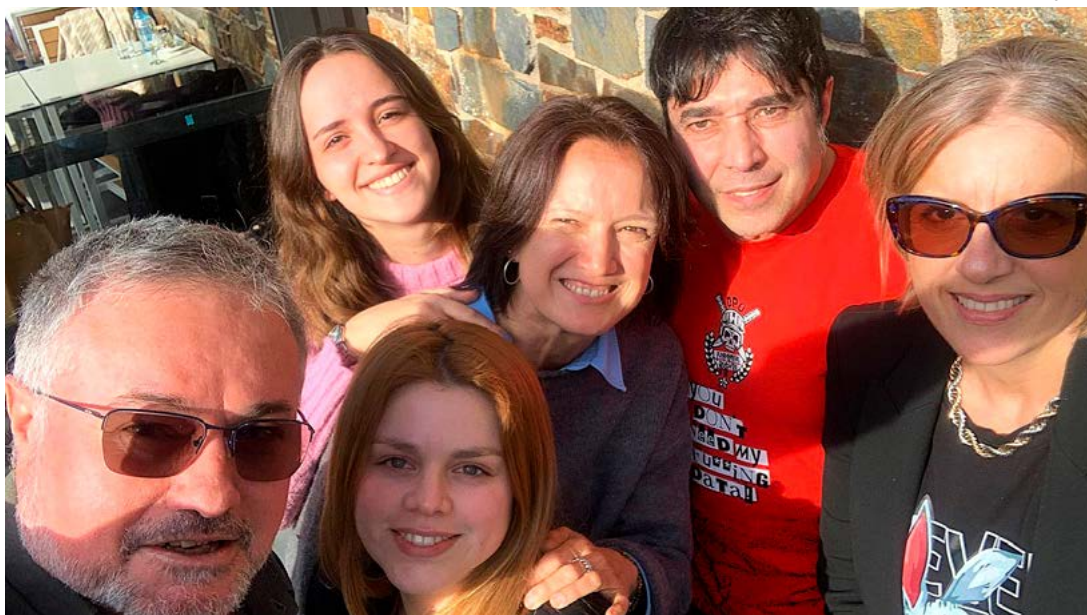
WIN2WIN

CUIDAR LES NOSTRES DADES

Win2Win assessora empreses que tracten amb dades personals dels seus clients perquè en facin un bon ús i evitin, així, que acabin en mans d'aquells que les pretenen utilitzar amb fins comercials, o d'altres tipus. Dit d'una altra manera, vetllen perquè la nostra informació estigui sana i salva, però nosaltres també hem de fer-ne un bon ús

Parlem de dades personals, o, millor dit, de la protecció de les nostres pròpies dades. Perquè no és una cosa trivial, sinó un dels tresors més grans que tenim amb nosaltres, i moltes vegades, potser, no ho tenim prou en compte. És per això que existeixen empreses com Win2Win, per recordar-nos la importància de la nostra privacitat, tant als usuaris com, especialment, a les entitats que la gestionen. Perquè la tasca de Win2Win és, sobretot, l'assessorament a les empreses que treballen i controlen la informació dels seus clients, la qual cosa s'ha de fer d'una manera cau- ta i responsable, i encara més en els temps que corren, on la tecnologia avança a pas de gegant dia rere dia.

Però, primer de tot, definim què són les dades personals. El director de Win2Win, Jaume Díez, explica que no són únicament el nom, el número de passaport o la matrícula del cotxe, per exemple, sinó que és “tot allò que fa a una persona reconeixible i identificable”, com la descripció del seu aspecte físic o els seus gustos. I és que des de ja fa uns quants anys, les dades personals “són la nova moneda de canvi”, ja que ja sigui “a una cadena d'assegurances, a un banc o a una tenda de roba, li interessa conèixer als seus clients o possibles clients”, explica Díez. De fet, el mercat negre d'internet “està ple de bases de dades de grups determinats de persones que interessen a aquells que els volen vendre alguna cosa”, i



L'EQUIP COMPLET DE WIN2WIN. EL SEGON PER LA DRETA, JAUME DíEZ.

També fan xerrades on expliquen com podem anar amb més compte amb les dades personals

com més precisa sigui la informació, més cara serà, és clar.

Amb el món modern ha canviat la manera d'entendre la privacitat i, amb ella, el tractament que en fem. És per això que ja fa uns anys es va

instaurar a la Unió Europea el Reglament General de Protecció de Dades (RGPD), que va fer que les empreses, tant públiques com privades, passessin a ser responsables de la informació dels seus clients, i si pel que sigui “algú les roba, el problema és de l'empresa”. Pot semblar una mesura inquisitiva, però fa que aquelles entitats que tracten amb dades dels interessats –que és com s'anomena als clients–, facin una gestió més curiosa de la informació que posseeixen, i això redunda en la seguretat de l'usuari.

Tot i així, hi pot haver certes pràctiques per part d'empreses que treballen amb dades que, per molt que sigui de manera inconscient, representen un perill per a l'interès

sat. I aquí és on entra Win2Win, que procura i s'ocupa que es faci una administració correcta i saludable de la informació dels usuaris. “Nosaltres els assessorem”, diu Díez, i “procurem que compleixin no solament amb la llei, sinó amb la responsabilitat moral envers els seus clients”. Però la seva feina, tot i estar principalment focalitzada en les entitats, també va més enllà. De fet, han fet i fan diverses xerrades per explicar els pe-

rrills de “regalar les nostres dades”, i per poder crear, a poc a poc, una “cultura de la protecció de dades”.

Ara bé, a vegades la vida ens posa en certes situacions i realitats que ens fan haver de prioritzar, i com reconeix Díez, “si algú no té on viure o per menjar, està clar que la protecció de dades queda en un segon pla”. Però això no vol dir que la feina de conscienciar cada vegada més s'hagi de deixar de banda, ni molt menys. I és que anys enrere “fer un perfil d'una persona podia ser una feina de cinc anys, ara es fa en cinc minuts”, és per això que com menys informació “regalem” a internet, millor. I com més curoses siguin les empreses amb les nostres dades, més segurs estarem.

LA IA, UN NOU REpte

Amb la creixent i imparable evolució de la tecnologia, la Intel·ligència Artificial (IA) representa una nova amenaça per a la protecció de dades. “Ha multiplicat i professionalitzat els atacs”, diu el director de Win2Win, Jaume Díez, i “cada vegada s'anirà perfeccionant més i més”. Actualment, a través de la IA es produeixen diverses estafes i de diferents maneres. Una de bastant corrent és la creació d'una pàgina web idèntica, excepte per alguns detalls

indetectables, a la d'una entitat bancària, per exemple. “És exactament igual, i hi diposites les teves dades i ja t'han enxampat”. És per això que s'ha d'estar alerta d'on introduïm la nostra informació per evitar caure en estafes de pirates d'internet.

Però no és l'única mala praxis que es fa amb la IA. Díez explica el cas d'un financer d'una multinacional a qui “van estafar 25 milions d'euros!”. Això va ser a través d'una videoconferència feta amb tres inte-

La suplantació d'identitat és un dels majors problemes que ha portat la IA

grants del consell d'administració, però no eren ells, sinó “imatges i so creats al moment amb intel·ligència artificial”, i el financer no va identificar que no eren reals i va revelar informació confidencial.

Tot i així, Win2Win “no demonitza la IA”. Ara bé, “se n'ha de fer un tractament concret, i tenir ben clar quina informació li proporcionem”, ja que amb el temps “va aprenent cada vegada més, i ens va coneixent més profundament”. És per això que certes pràctiques que últimament s'han posat de moda, com per exemple fer servir la IA com a psicòleg, “són molt perilloses”, ja que li estem revelant qüestions molt íntimes, i ens pot perfilar d'una manera més que acotada. Així que, “sense necessitat d'entrar en paranoia”, cal anar amb compte!

L'ÈTICA NO ÉS UN ESLÒGAN ÉS CULTURA

Canal extern confidencial, segur i adaptat a la normativa andorrana.



CANAL ÈTIC
ANDORRÀ

ANDORRA TELECOM

ANDORRA TELECOM



El fet d'estalviar-te la inversió que suposaria el fet d'haver de comprar tots els aparells per poder-te comunicar amb rapidesa i facilitat ja és, en si mateix, un motiu diferencial per optar per la Centraleta Cloud.

COMUNICACIONS AL NÚVOL PER A UNA EMPRESA SENSE LÍMITS

En un entorn empresarial cada vegada més competitiu, on cada trucada pot representar una oportunitat de negoci, disposar d'un sistema de comunicacions àgil i fiable és un factor clau. Amb aquesta premissa, Andorra Telecom presenta la Centraleta Cloud, una solució avançada al núvol que transforma la gestió de la telefonia corporativa i elimina la necessitat d'infraestructura física pròpia, reduint la inversió inicial.

La plataforma integra en un únic entorn les trucades, les videotrucades, la missatgeria i la gestió d'extensions. És accessible des de telèfons fixos, ordinadors i dispositius mòbils, fet que garanteix la continuïtat operativa i facilita el treball des de qualsevol ubicació. Aquesta

flexibilitat permet mantenir una imatge professional davant clients i col·laboradors, independentment d'on es trobi l'equip.

La Centraleta Cloud d'Andorra Telecom unifica totes les trucades de l'empresa per facilitar-ne l'ús

Entre les funcionalitats destacades hi ha el portal d'autogestió, que permet configurar horaris,

locucions i usuaris de manera senzilla, així com consultar estadístiques en temps real per analitzar el volum i la qualitat de les comunicacions. A més, la Centraleta Cloud s'integra amb eines com Microsoft Teams i diversos sistemes CRM, afavorint una gestió més eficient i connectada amb la resta de processos empresarials.

Un dels principals avantatges de la solució és l'estalvi que suposa no haver d'adquirir ni mantenir equipaments físics tradicionals. El model al núvol permet operar amb rapidesa i flexibilitat, alhora que garanteix que les comunicacions es mantinguin actives tant si l'usuari és a l'oficina com si treballa en remot o es desplaça. Això contribueix a reduir incidències deriva-

des de la manca de disponibilitat i millora la capacitat de resposta.

La Centraleta Cloud s'adapta tant a petites empreses com a grans corporacions. En entorns amb equips distribuïts, treball remot o múltiples canals de comunicació, la solució facilita la coordinació interna i optimitza els fluxos de treball, amb un impacte directe en la productivitat.

Amb aquesta proposta, Andorra Telecom reforça el seu compromís amb la digitalització del teixit empresarial oferint una eina escalable i adaptable, preparada per créixer al ritme de cada organització i donar resposta a les noves necessitats de comunicació. No t'ho pensis més i practica Ofimòbil amb la Centraleta Cloud!

ENTREVISTA A JOAN MELLADO BE LIGHT

“IL·LUMINAR BÉ ÉS CREAR BENESTAR”

En un mercat on la il·luminació sovint s’ha tractat de manera estandarditzada, Be Light ha apostat per convertir-la en un element estratègic dins dels projectes arquitectònics i d’interiorisme. L’empresa andorrana, liderada per Joan Mellado, està especialitzada en estudis lumínics, integració de sistemes smart home i projectes on llum, tecnologia i atmosfera treballen de manera coordinada.

Com neix Be Light i quina necessitat va detectar al mercat andorrà?

Be Light neix després de detectar que a Andorra no hi havia cap especialista real en il·luminació. Vam identificar un nínxol de mercat clar i vam apostar per un model més tècnic i personalitzat, allunyat de la venda generalista. La nostra voluntat és adaptar cada projecte a les necessitats concretes de cada client.

Per què la il·luminació és una part clau en qualsevol projecte arquitectònic o d’interiorisme?

La il·luminació és clau perquè és l’element que posa en valor tota la feina d’arquitectes i interioristes. Realça materials, textures i volums i dona coherència a l’espai. No és un detall final, sinó una eina essencial perquè el projecte guanyi identitat, profunditat i atmosfera.

Quin impacte pot tenir una bona il·luminació en el benestar i la percepció d’un espai?

L’impacte d’una bona il·luminació és que gairebé no es noti. El que percebem és un espai equilibrat, agradable i confortable. En canvi, una mala il·lumi-



nació sí que es fa evident, generant incomoditat i una energia poc adequada per viure o treballar. Quan la llum no

està ben resolta, l’espai perd qualitat i benestar, per això és essencial planificar-la amb criteri des del principi.

Creu que a Andorra existeix una cultura de planificació lumínica o encara queda camí per recórrer?

Encara queda camí per recórrer. En construccions massives, la il·luminació acostuma a ser estandarditzada i sovint no encaixa amb l’estil que els propietaris defineixen després. Nosaltres treballem perquè la llum formi part de l’experiència de benestar a casa, i per això molts clients ens contacten per replantejar o millorar la il·luminació del seu habitatge.

En què consisteixen els vostres projectes de domòtica i com milloren el dia a dia dels clients?

Quan parlem de domòtica preferim parlar de smart home perquè no és només automatitzar un habitatge, sinó crear espais que s’adaptin a cada moment. Regular intensitat i temperatura de color de la llum segons l’hora o l’activitat millora notablement la qualitat de l’espai. En lloc d’encendre punts de llum de manera rígida, els fem treballar coordinadament per mantenir l’equilibri, el confort i l’eficiència.

Com integreu llum, tecnologia i sonorització dins d’un mateix projecte?

La capacitat d’integració dels sistemes que treballem és un dels nostres eixos vertebradors. Avui és difícil concebre un espai on la llum, la temperatura i el so no funcionin de manera coordinada. Per nosaltres, aquesta integració és clau, perquè és el que permet que una atmosfera passi de ser simplement correcta a esdevenir realment excel·lent.

BeLIGHT

Distribuïdor oficial de **LOEWE**. per Andorra

LIGHTING CONSULTANTS
AND SHOWROOM

+376 802 204 · @projectes_belight · hola@belight.ad · Av. Tarragona, 6 - local B

LOEWE.



Practiques *Ofimòbil?*

Amb la **Centraleta Cloud**, podràs gestionar les comunicacions de la teva empresa siguis on siguis, des del teu mòbil, tauleta o ordinador.

Contacta amb el teu gestor i activa-la!

andorratelecom.ad