

PROMOCIÓ ECONÒMICA ▸ FIGUERES

Figueres acollirà la Jornada de Tecnologia i Innovació amb la UdG

► Per millorar la competitivitat empresarial gràcies a la transferència tecnològica i de coneixement

REDACCIÓ FIGUERES

La Jornada de Tecnologia i Innovació amb la Universitat de Girona (UdG) tindrà lloc el dijous 8 de novembre al matí a l'Auditori Caputxins de Figueres. L'organització de l'acte va a càrrec del Cercle EURAM de l'Empordà i compta amb la col·laboració del Patronat Politècnica Universitat de Girona i de l'Ajuntament de Figueres.

La voluntat d'aquesta jornada tecnològica és la d'apropar al territori els principals grups d'investigació de la Universitat de Girona i la tasca que estan desenvolupant en l'àmbit de la tecnologia, principalment.

R+D+I

Allarg del matí, es podran conèixer de forma amena les diverses possibilitats de col·laboració entre empresa i universitat dins del

Es podran conèixer de forma amena les diverses possibilitats de col·laboració entre empresa i universitat

La jornada conclourà amb un «networking» per afavorir la transferència de tecnologia cap al món empresarial

món de la tecnologia i la innovació. També es presentaran els programes d'ajuts en Recerca, Desenvolupament i Innovació (R+D+I) que ofereix ACCIÓ per impulsar aquesta relació entre empresa i universitat.

La jornada conclourà amb un *networking* per afavorir la transferència de tecnologia cap al món empresarial.

Un total de vuit grups de recerca de la UdG, representants de di-

Grups de recerca del Patronat Politècnica Universitat de Girona

► Són grups d'investigació consolidats amb estructura i molta experiència internacional en l'elaboració de convenis en Recerca i Desenvolupament (R+D) o en serveis dirigits a empreses. Del total de 13 grups de recerca promociats, 11 formen part

de la xarxa TECNIO, la marca que ha creat la Generalitat de Catalunya des d'ACCIÓ per tal d'identificar els principals centres i agents experts en investigació aplicada i transferència tecnològica de Catalunya. **REDACCIÓ FIGUERES**

ferents sectors, compartiran els seus casos d'èxit més recents i explicaran quines són les seves possibilitats de col·laboració i en quin tipus de projectes poden ajudar les empreses del territori

per tal de millorar la seva competitivitat.

L'acte és gratuït però les places són limitades. Per a més informació i inscripcions: euramemporda@gmail.com.

CASOS D'ÈXIT O LÍNIES D'INTERÈS

- Aplicació de la visió artificial per a la millora dels processos de control de qualitat (assegurant una qualitat superior i constant en el procés), ja sigui amb visió 2D com 3D especialment.
- Aprofitament dels subproductes del procés industrial per a la realització d'un altre producte biodegradable o compost que permeti obrir noves línies de negoci o buscar productivitats superiors.
- Aplicació de la gamificació en els processos de formació, tant interns com a clients. Els jocs seriosos donen l'oportunitat a cada usuari, de forma individual, de poder formar-se de la millor manera possible i més propera a la realitat.
- Aprenentatge del procés de disseny industrial i innovació de processos, des de la idea fins a la industrialització.
- Caracterització de nous materials per a maximitzar les prestacions del producte,

especialment dins el món dels materials compostos.

- Tractament i aprofitament de dades sobre el procés industrial gràcies a la combinació de la intel·ligència artificial i el *big data* per tal d'aconseguir rendibilitats altes o evitar possibles errors.
- Organització del flux de treball del taller, empresa o indústria per a optimitzar les operacions. L'empresa Lean, la que no genera malbaratament ni processos que no aporten valor.
- Diverses solucions innovadores que la ciència i la tecnologia donen per tal d'aprofitar els fangs produïts, d'eliminar les olors o de gestionar les aigües terciàries generades, entre altres qüestions, en el procés industrial.

... i molts altres!

Font: Observatori Socioeconòmic, Àrea de Promoció Econòmica, Ajuntament de Figueres.

Una sessió formativa ajuda a organitzar visites guiades, tastos o tallers a empreses agroalimentàries

► Creix el nombre de persones que gaudeixen amb experiències de descoberta dels productes

REDACCIÓ FIGUERES

L'origen dels productes que es consumeixen habitualment i el procés que experimenten els aliments fins que arriben a la taula són, cada vegada més, elements d'interès per als consumidors. Així, creix el nombre de persones que gaudeixen amb experiències de descoberta del producte agroalimentari, com ara tastos guiats, tallers d'elaboració o processos de recollida de fruita.

Per donar suport a les empreses agroalimentàries de la comarca, el dilluns 26 de novembre se celebrarà a Figueres una jornada

La participació és gratuïta, però cal fer inscripció

► La jornada és gratuïta, però cal inscriure-s'hi abans del 23 de novembre mitjançant el formulari que es troba en el següent enllaç: <https://bit.ly/2R8198W>. També es pot fer el tràmit per correu electrònic a mpadilla@figueres.org o eteixidor@altemporda.cat. Les places són limitades i els organitzadors les assignaran per estricta ordre d'inscripció. **REDACCIÓ FIGUERES**

tècnica dirigida als professionals del sector interessats a realitzar visites turístiques a les seves explotacions. L'organització de l'acte anirà a càrrec de l'Ajuntament de Figueres, el Consell Comarcal de l'Alt Empordà i el Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya.

Experiències de qualitat

Aquesta jornada vol dotar els productors i elaboradors agroalimentaris, tant els que ja ofereixen visites turístiques a les seves explotacions i/o obradors com els que en volen oferir, dels coneixements i les eines bàsiques per a convertir les seves visites en experiències de qualitat i contextualitzades en el nostre territori, l'Empordà.

Al mateix temps, es pretén re-

alitzar una reflexió del que significa i pot significar per a un negoci agroalimentari la realització d'aquestes visites guiades.

La jornada començarà a un quart de deu. Al llarg del matí, es duran a terme diverses ponències en les quals s'exposaran els aspectes legals i les recomanacions per aportar qualitat a les visites. També s'explicaran els principals components del producte turístic relacionat amb la producció agroalimentària: els beneficis de les visites, el procés de creació d'un producte turístic, les experiències de referència i els processos de comunicació i comercialització. Per últim, un productor convidat explicarà la seva experiència.

El lloc de realització serà el Centre de Formació Integrat Ferran Sunyer i Balaguer.

OPINIÓ



Gemma Cots
GESTIÓ EN COMUNICACIÓ

ACCIONS DE COMUNICACIÓ PER A EMPRESES

Transmetre una determinada informació d'una persona a una altra és l'acte comunicatiu més bàsic i elemental que coneixem, un acte que, com a individu, realitzem contínuament en el nostre dia a dia. Si traspassem aquest acte al món de les empreses, ja siguin grans, petites o mitjanes, totes elles necessiten fer ús d'aquest acte comunicatiu per donar a conèixer el seu producte o servei a aquelles persones, empreses, institucions o entitats que puguin tenir-hi un interès i, en última instància, vulguin adquirir o comprar allò que nosaltres els oferim.

De la mateixa manera que quan ens comuniquem amb algú fem una tria més o menys conscient del canal (parla, telèfon, missatgeria instantània, correu electrònic, etc.) i del

missatge i contingut que anem a emetre de penent del nostre interlocutor, en comunicació quines són les d'empreses més adequades és bàsic analitzar el nostre client o clients potencials per tal de fer també aquesta tria. El client o grups de clients, els seus gustos, les seves aficions, els seus interessos, les seves necessitats, les seves motivacions o les seves preocupacions ens determinaran de manera definitiva per quins mitjans, amb quins formats i quin contingut hem de transmetre allò que estem produint i oferint.

Les accions de comunicació que podem dur a terme com a empreses són tan àmplies i variades que, si bé seria més fàcil poder-les realitzar totes i no fer-ne cap tria, segurament la limitació de recursos econòmics i humans i la limitació temporal ens comporta haver de prioritzar entre unes o altres. Per prioritzar, primer cal conèixer quin ventall d'accions de comunicació existeixen, determinar quines són les més adequades segons el nostre producte o servei i, finalment, optar per aquelles que creiem que poden ser les més òptimes per arribar de manera efectiva al nostre client potencial.