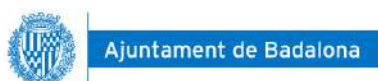


La copa importa: Com elevar la percepció del servei en l'hostaleria

El menú del dia se situa de
mitjana en 14,2€
pàgina 11

Els pagaments amb targeta
en hoteleria es disparen
pàgina 15

Agraïments a:



Sumari



4 Recorda! Ampliacions d'horaris per vacances d'hivern



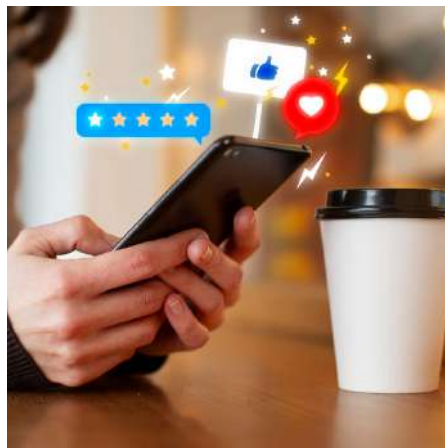
10 Torna la Barcelona Wine Week més internacional



12 Les veritables raons del “no show” als restaurants



25 Premià de Dalt aprova una ordenança per combatre l'alcohol a la via pública



28 El valor de les ressenyes pel teu local de restauració



30 Nous agremiats



5 Calendari laboral del 2026

8 Serveis del GHT

33 Normativa laboral

34 Traspassos



INVIERNO



A parte de los horarios generales, la ley establece ampliaciones automáticas en determinadas épocas del año.

RECORDATORIO FECHAS: Del 21 de diciembre al 6 de enero

BARES Y RESTAURANTES

+30 MINUTOS

DISCOTECAS Y SALAS DE FIESTA +

45 MINUTOS

Estos horarios podrían no tener validez, siempre que **los Municipios establezcan otro tipo de horarios**, por razones de seguridad, bienestar y descanso de los vecinos. **Dentro de los establecimientos**, aparte del horario general, la ley establece ampliar automáticamente en determinadas épocas del año.

A tener en cuenta los 30 min de **desalojo del local**, y locales superiores a 500 personas, 45 min.



! HORARIOS INTERIOR LOCAL:

Establecimientos	Apertura	Cierre (Dom. a Jue.)	Cierre (Vier. / Sáb. / Vigilia festivos)
ESTABLECIMIENTOS MUSICALES			
Restaurantes musicales	06:00 h	02:30 h	03:00 h
Bar musical	12:00 h	02:30 h	03:00 h
Discotecas, salas de baile, salas de fiestas...	17:00 h	05:00 h	06:00 h
Salas de concierto, cafés teatro, cafés concierto	17:00 h	04:30 h	05:00 h
ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACIÓN			
Bares, restaurantes, salones de banquetes	06:00 h	02:30 h	03:00 h

Calendari laboral 2026

GENER							FEBRER							MARÇ						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4							1							1
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	2	3	4	5	6	7	8
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	9	10	11	12	13	14	15
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	16	17	18	19	20	21	22
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28		23	24	25	26	27	28	29
														30	31					

ABRIL							MAIG							JUNY						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4	5				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30					

JULIOL							AGOST							SETEMBRE								
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D		
			1	2	3	4	5					1	2				1	2	3	4	5	6
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13		
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20		
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27		
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30						
							31															

OCTUBRE							NOVEMBRE							DESEMBRE								
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D		
			1	2	3	4							1				1	2	3	4	5	6
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13		
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20		
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27		
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31					
							30															

Locals

Santa Coloma de Gramenet
25 de maig
24 de setembre

Badalona
11 de maig
25 de maig

Sant Adrià de Besòs
25 de maig
8 de setembre

Barcelona
25 de maig
24 de setembre

Teià
25 de maig
11 de novembre

El Masnou
25 de maig
29 de juny

Alella
25 de maig
1 d'agost

Montgat
23 d'abril
25 de maig

Premià de Mar
16 de febrer
10 de juliol

Vilassar de Dalt
29 d'abril
24 de maig

Vilassar de Mar
25 de juny
16 de novembre

Tiana
13 de juny
16 de setembre

Premià de Dalt
25 de maig
29 de juny

Normativa

Els recordem que els poden aconseguir gratuïtament a les oficines del Gremi.

*Excepte el nou cartell oficial

CARTELES I PLACAS OBLIGATORIAS

CARTELES INTERIORES

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

AVIS A LES PERSONES AMB AL·LÈRGIES O INTOLERÀNCIES

CONSULTEU AL NOSTRE PERSONAL

Aquest establiment té a disposició dels clients informació dels plats que ofereix

CONSULTE A NUESTRO PERSONAL

Este establecimiento tiene a disposición de los clientes información de los platos que ofrece

WE HAVE INFORMATION ON FOOD ALLERGIES

For your own safety, you may request details from staff

Reglament (UE) núm. 1169/2011

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

PROHIBIT FUMAR
PROHIBIDO FUMAR



ESPAI LLIBRE DE FUM
ESPACIO LIBRE DE HUMO

Llei 28/2005 (BOE núm. 309, 27-12-2005)

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

LISTA DE PREUS
(EXAMENAR)

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

LISTA DE PREUS
(EXAMENAR)

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

Aquest establiment té a disposició dels seus clients els fulls de queixa/reclamació/denúncia.

Este establecimiento tiene a disposición de sus clientes las hojas de queja/ reclamaciones/ denuncia.

This establishment has complaint forms at our clients disposal

Per assessorar-vos sobre consum triqueu al
Para asesorarse sobre consumo, llame al
For advice on consumer affairs, please call

012 atenció ciutadana

Generalitat de Catalunya
Agència Catalana del Consum

CARTELES EXTERIORES



EXPONER LA CARTA DE PRECIS DEL RESTAURANTE A LA ENTRADA DEL ESTABLECIEMIENTO

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

Prohibida la venda de productes del tabac a menors de 18 anys
Prohibida la venta de productos del tabaco a menores de 18 años

Fumar perjudica greument la seva salut i la dels que estan al seu voltant
Fumar perjudica gravemente su salud y la de los que están a su alrededor

Llei 28/2005 (BOE núm. 309, 27-12-2005)

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

“NO ES PERMET LA VENDA NI EL SUBMINISTRAMENT DE BEGUES ALCOHÒLIQUES DE CAP MENA A MENORS DE 18 ANYS”

Llei 1/2002, del Parlament de Catalunya
Réto! distribuït gratuïtament pel departament de Salut

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

NOM ESTABLECIMIENT

ACTIVITAT
RESTAURANT BAR AMB TERRASSA

EXPEDIENT LLICÈNCIA

AFORAMENT
100 PERSONES

HORARI
DE DILLUNS A DIVENDRES:
DE 09:00H A 17:00H
I DE 19:30H A 23:00H
DISSABTES:
DE 13:00H A 17:00H
I DE 19:30 A 00:00H
DIUMENGES TANCAT

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

NOM ESTABLECIMIENT

ACTIVITAT
BAR RESTAURANT

EXPEDIENT LLICÈNCIA

AFORAMENT
31 PERSONES

HORARI
DE DILLUNS A DISSABTE:
DE 13:00H A 17:00H
I DE 20:00H A 00:00H
DIUMENGES:
DE 13:00H A 17:00H

Ajuntament del Masnou

Es prohibeix fer ús de la màquina recreativa amb premi a les persones menors de 18 anys

JOC RESPONSABLE

Si creus que tens problemes amb l'addicció al joc tria el Botó de Recursos 060
902 111 444

GHT GREMI D'HOSTALERIA I TURISME BARCELONÉS NORD I MARESME SUD

Es motivo de SANCIÓN, no tener los carteles visibles en el local

¿Qué es VERIFACTU?

Es un nuevo sistema impulsado por la Agencia Tributaria para controlar la facturación electrónica: cada factura o ticket debe tener trazabilidad, ser inalterable, emitida desde un software homologado.

VERIFACTU PARA LA HOSTALERIA



Recomendaciones

- Empieza lo antes posible: aunque la obligación sea en 2026, el plazo ya está corriendo, y te conviene tener margen para evitar prisas y colapsos con tu proveedor.
- Consulta con tu proveedor de TPV/software de facturación si ya han adaptado su sistema a VERIFACTU, y exige que te certifiquen que su solución cumple con la normativa.
- Haz una auditoría rápida de tu flujo actual de facturación: cómo se generan los tickets/facturas, qué software se usa, si se guarda una copia digital, etc. Esto te dará una visión de lo que necesitas cambiar.
- Planifica un periodo de prueba antes de la obligación: por ejemplo, emite facturas con el nuevo sistema en paralelo al antiguo para asegurarte de que todo funciona sin afectar la atención al cliente.

¿Cuándo entra en Vigor?

- Para empresas que tributan bajo Impuesto de Sociedades (o con volumen relevante): desde el 1 de enero de 2026.
- Para autónomos u otros obligados más pequeños: desde el 1 de julio de 2026.

Cumplimiento

legal y sanciones

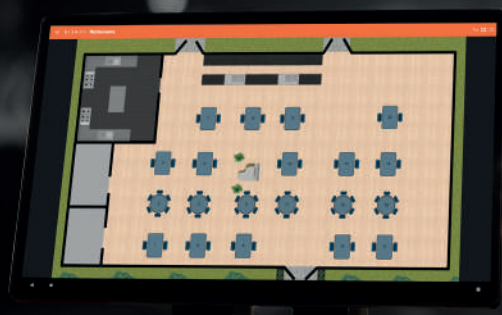
- No adaptarse implica riesgo de sanciones importantes: uso de software no homologado, manipulación de datos, falta de trazabilidad pueden conllevar multas elevadas.
- Importante que el sistema esté en regla antes de las fechas clave para evitar estar en incumplimiento.

DEBES SABER:

- Que los sistemas de facturación, TPV (terminal punto de venta) y software contable deben adaptarse para cumplir requisitos técnicos: huella digital, identificador único de factura, envío o registro electrónico, posible QR, etc.
- Debe garantizar que el sistema no permita modificaciones posteriores de los registros de facturación sin dejar rastro.
- Planificar la transición antes de la fecha obligatoria para evitar sanciones. Revisar los procedimientos: ¿cómo se emiten tickets? ¿cómo se generan facturas para clientes (empresas, autónomos) que lo soliciten? Aprovechar este cambio para modernizar otros aspectos del negocio (digitalización, control de stock, integración TPV, etc.).

Al 2027
APLAZADO

LA SOLUCIÓN DIGITAL PROFESIONAL PARA TU RESTAURANTE



DISH POS es un **sistema inteligente de TPV en la nube** que ofrece una plataforma multifuncional para que gestionen y optimicen sus procesos operativos, desde pedidos de clientes hasta pagos.

CON DISH POS TU NEGOCIO ESTARÁ **SIEMPRE AL DÍA**

Contacto: Juan Ignacio Amicucci ☎ 628 56 33 49



¿Quieres más info sobre DISH POS?

DISH POS
El TPV de **makro**

El Gremi posa a disposició dels seus agremiats serveis i avantatges gratuïtes. També ofereix serveis especialitzats amb preus ajustats. Cursos formatius subvencionats per motivar la formació continua i el reciclatge, aconseguint augmentar la competitivitat i la professionalitat.



Traspassos



Borsa de treball



Atenció personalitzada



Carnet de manipulador d'aliments
(gratuït al donar-te d'alta)



Col·laboracions externes



Publicitat a la Revista del Gremi



Cursos gratuïts

I també...

Consulta i informació de les normatives
Consulta i informació sobre Lleis i Drets
Tramitació d'Ocupacions de la via pública
Tramitació d'Autoritzacions Sanitàries
Assessoria Fiscal, Laboral i Tècnica
Càlcul de jubilació
Assessorament en contractes
Assessorament sobre la Societat d'Autors

Inserció d'espai publicitari a Facebook
Circulars informatives
Revista trimestral gratuïta
Cursos per l'Hostaleria
Cartells obligatoris d'informació en català
Placa informativa del local, horari...
Listes de preus
Fulls de control de neteja, temperatures...
Guia breu d'informació alimentària, cartell imatges d'al·lèrgens, enviament símbols al·lèrgens via mail.

El personal del gremi està especialitzat en normativa d'Hostaleria.
Utilitzar els serveis del gremi és ajudar-te a tu mateix, consulti, li aconsellem i l'ajudarem.

El Gremi d'Hostaleria i Turisme del Barcelonès Nord és present a través de la xarxa

Sempre és un bon moment per millorar

FES DEL TEU NEGOCI LA TEVA PASSIÓ

**GESTORIA LABORAL
I FISCAL ESPECIALITZADA
EN EL SECTOR DE
L'HOSTALERIA**

ANY NOU, EL TEU MOMENT
PER CANVIAR.

Demana'ns pressupost!



Jurídica	Laboral	Fiscal i Tributaria	Comptable	Tècnica
Mercantil	Gestió nòmines	Obligacions tributàries	Llibres registre EOSS	Projecte d'Empreses
Tributari	Contractes	Declaracions trimestrals	Llibres registre D.D	Projecte d'activitats
Altres	Gestió INSS	Declaracions informatives	Comptabilitat per a PYMES	Projectes d'insonorització acústica
	Acomiadament i jutjats de lo social	Impost renda patrimoni	Comptabilitat normal	Canvis titularitat d'establiment
	Inspecció de treball	Assistència a l'inspecció de l'agència tributària	Llibre registre de factures - Llibre diari - Llibre major - Balanços	Ampliacions i modificacions d'activitats
			Tancament memòries i registre mercantil	Assessorament i pla de viabilitat emprenedors
				Compra - venda i traspassos d'establiments

Àrea de Gestions i Expedients

**El personal del gremi està especialitzat en normativa d'Hostaleria.
Utilitzar els serveis del gremi és ajudar-te a tu mateix, consulti, li aconsellem i l'ajudarem.**

El Gremi d'Hostaleria i Turisme del Barcelonès Nord és present a través de la xarxa

 @gremihostaleriaght

 @gremight

 ght.cat

Barcelona Wine Week 2026: el bo i millor dels nostres vins en una fira de referència internacional

La fira reunirà més de 800 compradors internacionals, expectants amb els nostres vins

Del 2 al 4 de febrer del 2026, Fira de Barcelona acollirà la nova edició de Barcelona Wine Week 2026 reunirà cellers i compradors internacionals per impulsar l'exportació del vi espanyol. Javier Pagés, president de BWW, destaca el paper clau per connectar amb noves generacions, diversificar mercats i projectar la marca Espanya globalment. Segons Javier Pagés, president de la Barcelona Wine Week 2026, la fira s'ha convertit en una eina estratègica perquè els cellers espanyols accedeixin a mercats internacionals, augmentin l'exportació de vi i projectin la marca Espanya al sector Horeca i retail global.

La fira reunirà més de 800 compradors internacionals, consolidant BWW com a epicentre del negoci vinícola espanyol. Pagés subratlla que el vi espanyol ha deixat de ser una alternativa i s'ha convertit en "una categoria imprescindible per a qualsevol importador seriós". El saló ofereix als cellers l'oportunitat de presentar innovacions, enfortir relacions i obrir nous mercats.

Connectar amb les noves generacions

Amb el consum de vi tradicional estancat, el sector ha apostat per anticipar-se a les noves demandes del consumidor, prioritzant qualitat, autenticitat, sostenibilitat i experiències singulars. Segons Pagés, és clau diver-



sificar l'oferta cap a categories en creixement com a blancs, rosats i escumosos, i adoptar una comunicació moderna, tant en canals digitals com tradicionals.

Els consumidors més joves, que cerquen vins lleugers i sostenibles, estan marcant tendència. Per a ells, BWW funciona com a plataforma d'innovació on es presenten nous formats, es comparteixen casos d'èxit i es debaten idees fresques per acostar el vi a les noves generacions. "Connectar-hi no és una opció: és una necessitat per garantir el futur del sector", assegura Pagés.

Resiliència davant els aranzels

Davant els desafiaments com els aranzels dels Estats Units, el sector ha combinat accions diplomàtiques amb diversificació de mercats. BWW busca exercir un paper crucial en obrir portes a noves geografies i reforçar la presència internacional dels cellers, des d'Europa i Amèrica fins a Àsia i el Travel Retail. Pagés recorda que l'avantatge d'Espanya rau en la diversitat i la qualitat, però per competir al nivell de França o Itàlia cal millorar el posicionament, invertir en comunicació i coordinar estratègies comercials. En aquest sentit, BWW permet fer visible l'oferta espanyola, aprendre dels millors i projectar una marca sòlida i coherent a nivell internacional.

Font: Infohoreca.com

Vuit de cada deu empreses Horeca preveuen tancar el 2025 amb augment de facturació, segons Aecoc

El 79% de les empreses del Comitè Horeca d'Aecoc tancaran l'exercici amb un augment de la facturació, que en molts casos superarà el 10%. Les oportunitats clau continuen sent el Ready to Eat, el delivery, el Coffee & Bakery d'especialitat i l'adaptació a un entorn cada vegada més multicultural.

Aquestes dades es van presentar durant l'Horeca Day: Perspectives 2026, celebrat el novembre passat, una trobada que va reunir directius d'hostaleria i restauració per analitzar les grans tendències del sector. L'optimisme marca el tancament del 2025, amb vuit de cada deu empreses preveient créixer en ingressos.

Un 35% dels negocis espera increments superiors al 10%. Segons Pablo de la Rica, responsable del canal Horeca d'Aecoc, "el sector demostra una gran capacitat de resiliència i d'adaptació, tot i moure's en un entorn econòmic canviant i geopolíticament inestable". La volatilitat obliga a planificar amb prudència, però també obre finestres d'oportunitat.

Entre les principals preocupacions dels directius destaquen la pèrdua de poder adquisitiu, l'augment dels preus de les matèries primeres i la pressió regulatòria. Pel que fa al 2026, les opinions són disperses: un 19% es mostra optimista, un 43% és moderadament pessimista i un 32% considera que la incertesa actual impedeix fer previsions fiables.



Cristina García, directora de Foodservice i Restauració a Worldpanel by Numerator, va analitzar l'evolució del consum dins i fora de la llar. La multiculturalitat i els canvis demogràfics estan transformant els hàbits, amb llars més petites i adultes, i un consumidor més sensible a la despesa i a les solucions de conveniència.

L'estudi assenyala que un de cada cinc residents no ha nascut a Espanya, fet que influeix en la composició dels menús. Els consumidors estrangers opten menys per cervesa, vi, amanides o peix i més per sucres, refrescos, pastisseria dolça o empanades. Les preferències també varien segons l'edat: pizzes i arrebossats amb infants, plats elaborats entre adults.

Pel que fa a l'octubre del 2025, els actes de consum fora de la llar van caure un 2,7% en volum i un 0,1% en valor, amb els senyors com a únic grup en creixement. Tot i això, el delivery i el take away continuen guanyant pes.

Font: Infohoreca.com

El menú del día se sitúa de mitjana en 14,2€ a Espanya

Hostaleria d'Espanya en col·laboració amb Edenred ha elaborat, un any més, una enquesta per detectar l'evolució del menú del dia, que desprèn que el preu mitjà del menú del dia és de 14,2€, un 1,5% més que l'any anterior, quan se situava de mitjana a 14€.

El menú del dia és un recurs econòmic, que suposa per a les persones treballadores un parèntesi enmig d'unes jornades laborals cada cop més exigents, que ofereix una opció saludable i sostenible, amb productes de temporada i plats de cullera, i que genera fins a quatre vegades menys malbaratament que el consum a la llar. No obstant això, el consumidor és molt sensible a les pujades de preu, cosa que limita la capacitat dels hostalers per ajustar els seus preus, i afecta directament els seus marges. De fet, segons els Indicadors d'Activitat de l'INE, tot i que l'evolució de la facturació de la restauració a la mitjana fins a l'agost mostra un creixement del 3,4%, en termes de rendibilitat s'observa un descens del 0,6%.

Això és justificat per l'augment generalitzat dels costos de producció. La taxa de variació anual de l'IPC a Espanya es va situar al 3%

al setembre i acumula un 1,7% de pujada els nou primers mesos del 2025. Cal destacar especialment el grup d'aliments i begudes, que, si bé n'ha moderat el creixement l'últim any, alguns productes bàsics per al sector suposen pujades anuals de doble dígit. En concret, els ous (+17,9% anual, +15,9% acumulat), la carn de boví (+16,5%, +10,7% acumulat) i el cafè (+19,9%, +13,2% acumulat). Per part seva, l'oli d'oliva ha baixat els

últims mesos, tot i que el conjunt d'altres olis suposa una pujada d'un 18,2% al setembre i un 7,5% a l'acumulat.

A això se suma l'increment de l'últim any del cost de l'electricitat (+16,8% al setembre i +9,3% a l'acumulat), així com la pujada de la quota dels autònoms i dels lloguers.

D'altra banda, l'evolució dels costos laborals per a la branca de Restauració suposa un creixement d'un 1,3% el primer semestre respecte al mateix període de l'any anterior, segons l'Enquesta Trimestral de Cost Laboral.

Preus per comunitat autònoma

Per comunitats autònomes, les Canàries (13 €), Astúries (13,2 €), i Andalusia i Múrcia (13,4 € les dues) suposen els preus més econòmics, mentre que les Balears (16 €), el País Basc (15,8 €) i Catalunya (15,4 €) tenen de mitjana els preus més elevats. Balears (16 €), Extremadura (13,7 €) i el País Basc (15,8 €), no han pujat el preu del menú del dia respecte a l'any anterior.

Font: hosteleriadigital.es



umbra



Mamparas elevables

Mamparas elevables de cristal templado y manejo manual ultrasuave. Eleva el confort de tu espacio con diseño personalizado, iluminación opcional y tecnología sin esfuerzo.

- Altura máxima: 210 cm.
- Fabricación a medida para adaptarse a cada proyecto.
- Disfruta de diseño, comodidad y funcionalidad en cada detalle.



Laterales parasoles

Cierres laterales a medida con ventana de PVC transparente, diseñados especialmente para toldos y parasoles.

- Solución práctica y funcional, perfecta para tu terraza o espacio exterior en hostelería.
- Fácilmente montables y desmontables, se adaptan a tus necesidades del día a día.
- Protege, aísla y disfruta de la comodidad en cualquier momento.



Calefactores

Calefactores infrarrojos eléctricos: Calor inmediato, limpio y silencioso, sin combustión ni condensaciones, sin olores.

- Olvidate del mantenimiento: máxima durabilidad y eficiencia.
- Instalación versátil para interiores y exteriores.
- La solución cálida, eficiente y segura para crear ambientes acogedores en tu terraza o local durante todo el año.



www.umbrasolutions.es

El delivery amb drones s'enlaira: és una oportunitat real per a la restauració? i pel client?

A Texas, Dublín o Shenzhen, els drones ja no són una promesa tecnològica

El que fa tot just uns anys semblava una escena de ciència ficció —drons autònoms solcant el cel amb comandes de menjar calent— ja és una realitat operativa a múltiples països. L'informe publicat el maig de 2025 per TheDelivery.World, reconeguda plataforma impulsada per l'analista britànic Peter Backman, posa xifres, noms i context a aquesta revolució aèria que comença a enlairar-se... mai més ben dit.

En sector en plena volada

A llocs tan diversos com Texas, Dublín o Shenzhen, els drones ja no són una promesa tecnològica: són part de la cadena de valor. Empreses com Zipline, Wing, Flytrex, Manna Aero i Meituan han realitzat centenars de milers de lliuraments reals amb drones autònoms, molts integrats directament amb grans marques del sector.

Wing (propietat d'Alphabet) treballa amb KFC, Roll'd o Wendy's a través de DoorDash a Austràlia i els EUA Manna Aero ha aconseguit més de 165.000 lliuraments a Irlanda amb el suport de Just Eat. Flytrex s'ha especialitzat en delivery suburbà als EUA i col·labora amb Chili's, El Pollo Loco i Papa John's. Meituan, líder absolut a la Xina, va superar les 400.000 entregues a ciutats com Xangai i ha començat la seva expansió internacional a Dubai.



Com s'exposa des de TheDelivery.World, les xifres d'inversió reforcen aquesta tendència. Només els últims mesos, Manna va aixecar 30 milions de dòlars, mentre que Zipline ha rebut suport de fons com Sequoia Capital, Andreessen Horowitz i Google Ventures. Tot apunta que els gegants tecnològics i del foodservice creuen que el model ha deixat de ser una prova pilot.

Per què ara?

A més del múscul inversor, el gran catalitzador ha estat la regulació. La FAA (Administració Federal d'Aviació) ha concedit llicències per a vols més enllà de la línia visual (BVLOS), eliminant la necessitat d'observadors humans i permetent operacions a escala.

Altres països també avancen: Rwanda ha adoptat drones com a infraestructura nacional, Austràlia és el principal camp de proves de Wing, i Suïssa va permetre la ruta urbana més llarga sobre Zuric. Això sí, persisteixen limitacions: els vols han de ser diürns, en bones condicions climàtiques i lluny dels aeroports. Els beneficis per al sector són evidents: reducció dràstica de costos i temps. Flytrex promet baixar el cost per entrega de deu a un dòlar, amb temps de menys de 5 minuts.

Font: Restauracionnews

Oblits, imprevistos i vergonya: les veritables raons del 'no-show' als restaurants

El fenomen de les reserves fantasma continua preocupant el sector hostaler. Segons una enquesta d'estiu feta per TheFork, un 55% dels espanyols admet que no acudeix a la reserva per simple badada, mentre que un 38% ho atribueix a imprevistos d'última hora que els impedeixen avisar. Un 7% reconeix que els fa vergonya cancel·lar.

Encara que la majoria dels usuaris es mostren conscients de l'impacte negatiu d'aquesta pràctica, un 5% reconeix haver fet alguna reserva fantasma des de començament d'any. Aquestes absències sense avis suposen per als restaurants pèrdues que poden oscil·lar entre el 5% i el 20% de la facturació en temporada alta.

Menys no-shows que el 2024

Les dades de la plataforma mostren una evolució positiva: entre el gener i el juliol del 2025, Espanya ha registrat una mitjana de no-shows 4 punts per sota del 2024, situant-se en tots els mesos per sota del 3,4% del total de reserves.

Per províncies, Segòvia (5%), Menorca (4,2%) i Eivissa (4%) concentren les ta-

xes més altes d'inassistència, mentre que Biscaia (2,5%), la Corunya (2,7%) i Múrcia (2,7%) són les que menys pateixen aquesta pràctica.



Una nova eina per frenar el problema

Per combatre aquesta situació, TheFork ha llançat una nova funcionalitat al seu programari de gestió TheFork Manager: la preautorització amb targeta bancària. Aquesta eina permet verificar si la targeta del comensal és vàlida i fer una retenció temporal, garantint que el restaurant pugui cobrar en cas d'inassistència sense avis.

Aquesta innovació se suma a altres mesures ja implantades, com sistemes predictius basats en machine learning, prepagament amb targeta, garanties bancàries, recordatoris per SMS i email, i la baixa automàtica d'usuaris reincidents amb quatre no shows en un període de 12 mesos.

"El nostre objectiu és continuar desenvolupant les millors eines perquè els nostres restaurants associats puguin minimitzar les pèrdues econòmiques i els problemes de gestió que provoquen els no shows", explica Sergio Sequeira, country manager de TheFork a Iberia.

Font: Infohoreca.com

La copa sí importa: elevar la percepció a l'hostaleria

Aquesta investigació —desenvolupada a l'últim Gastrolab d'Aplus Gastromarketing amb la participació de 30 comensals i sensors de neuromarketing— ofereix conclusions d'enorme valor per a restaurants, cellers i dissenyadors de producte. I obre una via estratègica molt senzilla perquè el canal horeca incrementi l'experiència, la valoració i el tiquet mitjà sense necessitat de canviar la referència vinícola.

Una copa diferent, un vi diferent: allò que diu la ciència. L'estudi va plantejar una pregunta clau: una copa pot canviar la percepció sensorial, emocional i econòmica d'un vi?

Els participants van tastar el vi en tres contextos diferents on l'única variació va ser el tipus de copa i el mode de servei, en diferents sessions registrades amb sensors de neurociència computacional per mesurar l'activació emocional positiva, Índex SID (índex de decisió de compra) i emocions cap al producte.

Les respostes van ser contundents:

1. El disseny i el pes influeixen en el sabor i en la qualitat percebuda

Els sensors van mostrar que les copes més pesades i sofisticades van elevar l'expectativa de qualitat. Els clients van percebre més intensitat aromàtica i millor sabor. La valoració del vi va pujar fins a un rang de 25–32 €, davant dels 12–16 € quan es va servir amb una copa estàndard.



2. El ritual de servei amplifica l'emoció i el record

L'ús de decantador, moviments cerimonials i una narrativa més acurada va incrementar la connexió emocional amb el producte, va generar més activació emocional positiva i va augmentar la memorabilitat de l'experiència.

3. L'entorn condiciona el sabor, encara que el vi no canviï

L'experiment demostra que la qualitat percebuda no depèn només del contingut, sinó de com es presenta davant dels sentits.

4. Conclusions per gènera

Les dones van reaccionar amb més intensitat a l'estètica i la narrativa del servei. Els homes van mostrar més connexió emocional amb el gest tècnic del sommelier o cambrer.

Implicacions per al sector hostaleria

L'estudi aporta una evidència científica valuosa per al canal horeca i el sector vinícola. Les seves implicacions són directes: Potenciar l'experiència del client a través de petits detalls.

Font: Infohoreca.com

DESINFECCIONES
cimax
Desinfecciones

www.desinfecciones-cimax.es
691 40 00 78 • 936 35 41 33



Escanea para visitar
nuestra web

Especialistas en control de plagas para hostelería



Control integral
DDD con visitas
periódicas



Tratamientos
específicos para
cucaracha
alemana



Control de
roedores
en cocinas y
almacenes



Certificados
oficiales para
auditorías y
APPC



Pide tu presupuesto
sin compromiso

10% DESCUENTO
AGREMIADOS



SEGUROS ESPECIALIZADOS PARA EL SECTOR DE LA HOSTELERIA

ENTRANTES

Responsabilidad Civil y Defensa Jurídica

Protección por reclamaciones de terceros y clientes.

Multirriesgo local

Daños por incendio, robo, agua, rotura de cristales, vandalismo y otros imprevistos.

Seguro de accidentes Convenio Colectivo

Protección de los trabajadores ante lesiones o accidentes durante la actividad laboral.

PRINCIPALES

Alimentos en frigoríficos

Deterioro de los alimentos por avería del aparato o corte de luz.

Protección de maquinaria y averías

Cobertura para la reparación o sustitución de maquinaria esencial del negocio.

Pérdida de ingresos por paralización de la actividad

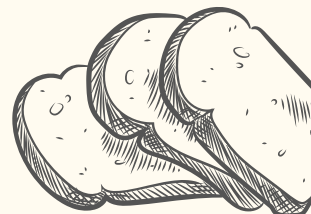
Compensación de gastos fijos cuando una avería, incendio o inundación obliga a cerrar temporalmente.

POSTRES

Ciber seguro

Asistencia 24/7

Consultoría en seguridad



ESPECIALIDAD DE LA CASA

En hostelería, tener variedad siempre es una ventaja. También en los seguros.

En Cobertis trabajamos con un amplio menú de compañías aseguradoras, lo que nos permite asesorarte con independencia y ofrecerte siempre la póliza que mejor encaja con tu negocio, tu local y tu presupuesto.





EXTRAS

¿Una avería te obliga a cerrar tu local?

Cuando una tubería rota, un incendio, o la avería del frigorífico paralizan tu actividad, cada día cerrado supone pérdidas importantes. Pero puedes estar preparado.

Para asegurarte una indemnización por paralización de la actividad, revisa estos puntos clave:

- Incluye la garantía de Pérdida de Beneficios o Paralización en tu póliza.
- Actualiza cada año tus gastos fijos: personal, alquiler, suministros, impuestos...
- Define el periodo de indemnización que necesitas: 3, 6 o 12 meses.

Con una buena planificación, un imprevisto no tiene por qué dejar tus fogones apagados durante más tiempo del necesario.



Avda. Martí Pujol, 143 (Badalona) - 933 89 21 95 - badalona@cobertis.com



Els pagaments amb targeta en hoteleria es disparen: 4 de cada 10 transaccions ja es fan a bars i restaurants

El pagament amb targeta i mòbil continua guanyant terreny al sector Horeca. El 2025, quatre de cada deu pagaments sense efectiu a Espanya (41,6%) es van realitzar a bars, restaurants i cafeteries, segons l'Observatori Cafès i Restaurants Cashless de SumUp. Això suposa un creixement del 8% respecte del 2024.

Més enllà del volum, una de les troballes més rellevants de l'estudi és la caiguda del tiquet mitjà, que baixa a 17,6 euros (-2%). La dada confirma que els clients no reserven el pagament amb targeta per a imports alts: ho fan servir per a pràcticament tot, des d'un menú del dia fins a un simple cafè o una torrada.

En paraules de Valerio Corsetti, Cap de Vendes de SumUp a Espanya, "en els últims tres anys, la digitalització dels pagaments a la restauració s'ha accelerat més que en cap altre sector. Fins i tot en entorns rurals, l'efectiu ja no és la primera opció per a molts clients".

La comoditat, la rapidesa i la seguretat han canviat la manera com els espanyols consumeixen i paguen.

Castella i Lleó i Andalusia: el nou epicentre del cashless

Tot i que Madrid i Barcelona mantenen una alta penetració del pagament digital, el creixement més destacat es troba a ciutats mitjanes i territoris on fins fa poc predominava l'efectiu. Castella i Lleó i Andalusia lideren l'avenç amb força. Entre les ciutats que presenten major increment de pagaments sense efectiu destaquen:

Burgos (+148,5%)
Badajoz (+89,3%)
Salamanca (+66,9%)
Jaén (+62,2%)
Pamplona (+59,7%)
Zamora (+56,5%)
Almeria (+54,6%)
Cadis (+52,6%)
Màlaga (+52%)
Eivissa (+50,6%)



Aquesta expansió demostra que l'adopció tecnològica en restauració ja no és només una tendència urbana, sinó una realitat transversal. "La digitalització del comerç al detall avança ràpidament gràcies a eines accessibles i portàtils. El cashless s'està democratitzant", afegeix Corsetti.

Sant Sebastià, Toledo i Pamplona: on més es paga sense efectiu

D'altra banda, l'observatori identifica les ciutats on el pagament digital de restauració està més consolidat: Sant Sebastià: 80,9% dels pagaments a cafès i restaurants ja són cashless.

Font: Infohoreca.com

El matxa dispara les vendes un 50% a Espanya i es consolida com la beguda de moda a l'hostaleria el 2025



El matxa s'ha convertit definitivament en la beguda de moda del 2025 a Espanya. El que va començar com una tendència importada i lligada a la cultura japonesa ha esdevingut un hàbit de consum consolidat, especialment entre el públic jove i urbà que busca alternatives saludables al cafè tradicional. Així, El te verd japonès supera en creixement l'expresso o el tallat i guanya terreny a cafeteries, conceptes healthy i locals d'especialitat.

Aquest te verd en pols destaca per l'aportació d'antioxidants, la cafeïna d'alliberament lenta —menys agressiva que la del cafè— i una versatilitat que permet incorporar-lo a lattes, frappés, smoothies i fins i tot a la rebosteria.

La seva capacitat per integrar-se en xarxes socials gràcies a la seva estètica i a l'impuls d'influencers ha multiplicat la visibilitat.

El matxa creix un 50% interanual i supera el cafè tradicional

Segons dades de Square, companyia tecnològica especialitzada en solucions per a negocis, les vendes de matxa a cafeteries espanyoles van augmentar un 50,3% interanual, molt per sobre de begudes clàssiques com: Expresso: +2,5% Tallat: +2,9% Caputxí: -12%

Amb un preu mitjà de 4,5 €, el matxa ha duplicat la seva quota de mercat des del 2023, arribant ja al 10% del total de begudes calentes servides en cafeteries.

Aquest creixement reflecteix un clar canvi de preferències: els consumidors busquen experiències noves, begudes fotogràfiques i opcions funcionals que vagin més enllà del cafè tradicional.

Més que una moda: noves vies de negoci per a cafeteries i marques
La ràpida adopció del matxa suggereix que el fenomen anirà a més. A mesura que els locals experimenten amb nous formats -matxa amb fruites, begudes fredes, rebosteria matxa o combinacions amb proteïnes vegetals-, el te verd japonès es posiciona com a motor d'innovació a les cartes del 2025.

El marge de preu, la baixa minva, la facilitat de preparació i la forta demanda converteixen el matxa en una oportunitat per a negocis d'hostaleria, des de cafeteries d'especialitat fins a cadenes i formats grab & go.

Noor Coffee, l'exemple de l'èxit del matxa a Barcelona

Un dels casos més representatius és Noor Coffee, cadena que va obrir el seu primer local a Barcelona el 2024 i que ja compta amb nou establiments a la ciutat. La seva experiència confirma la magnitud del fenomen: "El matxa ja és gairebé el 40% de les nostres vendes. Entre el 5 i el 7% corresponen a persones que ho proven per primera vegada, moltes influïdes per la cultura japonesa", explica Luis Busson, Cap d'Operacions de Noor Coffee.

La marca, que treballa amb Square des dels seus inicis, ha observat com l'interès es dispara especialment quan s'ofereixen matxes afruitades. Després d'introduir sabors com ara nabius, mànec o fruits vermells, l'impacte va ser immediat: "Arran d'innovar amb fruites, les vendes es van duplicar. Avui, el 50% dels que demanen matxa escullen la versió afruitada; la de nabius és la més venuda", assenyala Busson.

L'experiència del client també s'afina amb el temps: molts consumidors comencen barrejant el matxa amb llet o edulcorants, però a mesura que se n'acostumen al sabor, redueixen els additius per acostar-se a l'estil japonès tradicional. "Estem treballant per oferir un matxa pur, només aigua i te, com es consumeix al Japó. Cada dia busquem millorar la qualitat i elevar l'experiència", conclou Busson.

El matxa, un bàsic a la carta de 2025

La combinació de tendència, estètica, salut i diferenciació situa el matxa al centre de la innovació gastronòmica a Espanya. Amb xifres de creixement superiors al cafè i una adopció creixent a cafeteries i cadenes, el matxa es consolida com la beguda imprescindible del 2025 i una oportunitat de negoci clau per al sector.

Font: hosteleriadigital.es

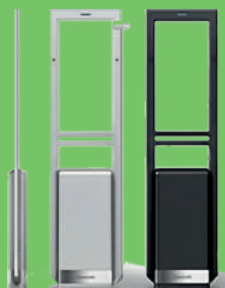
TU SEGURIDAD ES NUESTRA PRIORIDAD



EXTINTORES



ALARMAS



ANTIhurtOS



SISTEMAS
CONTRAINCENDIOS

**EMPRESA
ESPECIALIZADA
EN**



Atención 24H
los 365 días del año.



CÁMARAS
DE VIGILANCIA



CONTROL
DE ACCESOS



PUERTAS
AUTOMÁTICAS



TERMOGRAFÍA

DESCUENTO ESPECIAL:

EXTINTORES · ALARMAS · CCTV
· DETECCIÓN DE INCENDIOS
· EXTINCIÓN DE CAMPANA



-15% PARA
AGREMIADOS



IBÉRICOS DEL VALLE

Cinco motivos para reunirnos alrededor de la mesa

En Ibéricos del Valle seleccionamos nuestros ibéricos desde el origen, trabajando con ganaderías de confianza y controlando todo el proceso: cría, curación y elaboración.

Nuestros jamones, paletas, lomos, salchichones y sobrasadas se curan de forma tradicional, respetando los tiempos y la materia prima, para conseguir ese sabor intenso y equilibrado que esperas de un buen ibérico.

Al trabajar sin intermediarios, podemos ofrecer una calidad alta con precios muy competitivos, acercando el auténtico ibérico a familias, comercios y hostelería que buscan producto serio, con garantías y buen margen.

JAMÓN IBÉRICO

Curación lenta y cuidada, con grasa infiltrada y sabor profundo. Ideal para ser el protagonista de cualquier mesa, ya sea en casa o en tu negocio. Disponemos de diferentes pesos y calidades, siempre con precios muy competitivos.

PALETA IBÉRICA

Más pequeña que el jamón, pero con una intensidad de sabor espectacular. Perfecta para quienes buscan máximo rendimiento y sabor en menor formato. Una opción muy interesante en relación calidad-precio para familias y hostelería.

LOMO IBÉRICO

Una de las piezas más nobles del cerdo ibérico. Adobado con especias seleccionadas y curado lentamente para lograr un sabor fino, aromático y equilibrado. Ideal para tablas de embutidos y aperitivos de nivel.

Descubre todo nuestro catálogo en WWW.IBERICOSDELVALLE.COM

CONTACTO: EUGENIO FERRERA - 690 378 185
INFO@IBERICOSDELVALLE.COM





Jamón, paleta, lomo, salchichón y sobrasada ibérica: cinco clásicos que nunca fallan, con la calidad que buscas y unos precios que encajan en tu presupuesto.



SALCHICHÓN IBÉRICO

Elaborado con carne de calidad y una mezcla de especias suave que respeta el sabor de la carne. Textura jugosa y perfecta para el día a día. Un básico imprescindible en cualquier despensa.

SOBRASADA IBÉRICA

Cremosa, untuosa y llena de sabor. Ideal para untar sobre pan tostado, combinar con miel o usar en recetas creativas. El toque diferente que sorprenderá a tus clientes o invitados.

En Ibéricos del Valle llevamos años poniendo el acento en lo que de verdad importa: productos ibéricos con sabor auténtico, procedencia clara y precios ajustados.

Trabajamos directamente desde el origen para ofrecer una gama de jamones y embutidos capaz de responder tanto a familias como a negocios de hostelería y comercios que quieren diferenciarse con producto de calidad.

Porque cada reunión, brindis o comida especial mejora cuando en el centro de la mesa hay un buen ibérico.

Síguenos en redes sociales y mantente al día de novedades y ofertas especiales.



IBÉRICOS DEL VALLE
· del campo a la mesa ·

Zona Gremi

Tiana, entre els municipis amb més renda per càpita de Catalunya



La nova promoció del comerç local de Tiana torna a situar-se entre els municipis més rics de Catalunya i de tot l'Estat. Segons les darreres dades publicades pel Ministeri d'Hisenda, corresponents a l'any 2023, el municipi maresmenc ocupa el lloc número 20 del rànquing estatal de renda bruta per càpita, amb una mitjana de 52.908 euros anuals per declarant.

A Catalunya, Tiana se situa dins del grup reduït de municipis amb rendes més elevades, al costat de poblacions com Sant Cugat del

Vallès, Matadepera o Alella. El municipi destaca per sobre de la mitjana catalana, que es troba entorn dels 30.000 euros anuals, gairebé la meitat que la xifra tianenca.

El Maresme, una de les comarques més ben situades del país

A més de Tiana, cinc municipis més del Maresme —Alella, Sant Vicenç de Montalt, Cabrils, Cabrera de Mar i Teià— apareixen entre els 25 més rics d'Espanya, confirmant el pes del Maresme en el mapa de la renda

alta a Catalunya. Aquestes dades confirmen que la comarca és una de les zones més ben posicionades econòmicament del país, tot i que els experts alerten de les desigualtats internes i de la necessitat d'impulsar polítiques que garanteixin una major equitat social i territorial.

Tiana incorpora un “dron policia”

La Junta de Govern Local de Tiana, reunida aquest dimecres 12 de novembre, ha aprovat l'adquisició d'un dron per a la Policia Local. Aquesta nova eina tecnològica permetrà millorar les tasques de vigilància, control i resposta davant situacions d'emergència, així com reforçar la seguretat al municipi.

A més de la compra del dron, la Junta també ha donat llum verda a altres mesures relacionades amb el cos policial: la incorporació del sistema de signatura electrònica dels ciutadans a l'aplicatiu de gestió de serveis policials DRAG, la compra de nova uniformitat de protecció i identificació per als agents, i l'adhesió al conveni de la Xarxa de Radiocomunicacions i Emergències de Seguretat de Catalunya (RESCAT).

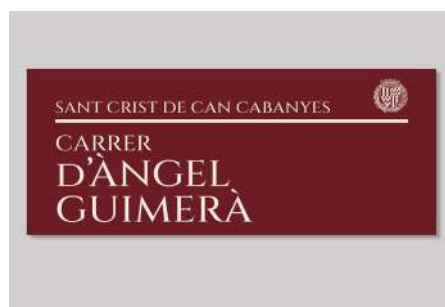
Font: tiana.cat

Badalona renovarà les plaques de tots els carrers de la ciutat durant l'any 2026

La licitació del contracte de substitució de les plaques, que suposa una inversió de 802.810 euros

Badalona tindrà noves plaques en tots els carrers i places de la ciutat durant l'any 2026. L'Ajuntament ha publicat la licitació per subministrar i col·locar les plaques indicadores a tot el municipi i actualitzar l'inventari dels carrers, aconseguint així tenir una radiografia concreta de totes les vies de la ciutat i de la seva senyalització. L'Ajuntament inverteix 802.810 euros per fer aquest canvi, que s'haurà executat completament en un termini màxim de 10 mesos des de l'adjudicació del contracte.

Les noves plaques seran de color vermell vi amb les lletres amb el nom dels carrers, del barri, la serigrafia de l'escut i la línia decorativa en gris. Aquest tipus de placa es farà servir per a tots els carrers generals, mentre que a les principals vies i places els colors s'invertiran, passant a ser les plaques grises amb les lletres de color vermell vi. La tipografia que es farà servir a les plaques és la Cinzel Medium en majúscula. L'elecció



cromàtica i tipogràfica de les noves plaques serveix per reivindicar i posar en valor el passat romà de Badalona.

L'alcalde de Badalona, Xavier Garcia Albiol, ha explicat que aquesta actuació és “imprescindible”. “L'estat en què estan les plaques de moltes vies de la ciutat és una vergonya, és habitual trobar senyalitzacions envellides



L'Ajuntament ja havia anunciat la mesura pel 2024.

o brutes on no es pot llegir el nom del carrer, un fet que no és admissible per a una ciutat com Badalona”, ha indicat l'alcalde. “Les noves plaques dignificaran els nostres carrers i estaran a l'altura de la transformació i renovació que estem executant a la ciutat”, ha assegurat Garcia Albiol.

Font: badalona.cat/

La piscina municipal Mireia Belmonte es reobrirà a finals de l'estiu de 2026



Les obres per renovar totalment l'interior de les instal·lacions de la piscina municipal Mireia Belmonte avancen segons el calendari previst i l'equipament es podrà reobrir a finals de l'estiu del 2026, coincidint amb l'inici del curs escolar. Actualment, s'està executant una actuació que suposa la renovació de tota la maquinària necessària per al correcte funcionament l'equipament i de l'interior de l'edifici, incloent-hi els banys i els vestidors dels usuaris.

El projecte per a la recuperació de la piscina municipal Mireia Belmonte l'ha portat a

terme el Servei de Manteniment d'Edificis i Instal·lacions Municipals i les obres les executa l'empresa Gestión Integral de Instalaciones SL, amb un pressupost de més d'1 milió d'euros. Per tal de posar al dia aquesta instal·lació esportiva, adequar-la a la normativa vigent -que no complia en diversos aspectes- i garantir el confort i la salut dels usuaris en qualsevol època de l'any es fan les actuacions següents:

- Renovació completa i adequació de la instal·lació de baixa tensió
- Renovació completa i adequació de la ins-

tal·lació d'enllumenat

- Renovació completa de la instal·lació de climatització per adequar-la al reglament d'instal·lacions tèrmiques d'edificis, dotar de parallamps l'edifici, renovació completa i adequació de la instal·lació de distribució hidràulica (aigua sanitària freda i calenta) a la normativa de control de legionel·la
- Dotar l'equipament d'un sistema de bombeig d'aigües en el cas d'inundacions
- Dotar l'equipament d'una instal·lació de plaques solars fotovoltaïques
- Renovació completa i adequació de la instal·lació de cloració
- Renovació de vestuaris i banys
- Pintura de tot l'interior de l'edifici
- Adequació de baranes i mobiliari interior

Un cop s'hagin fet totes les actuacions interiors i la piscina Mireia Belmonte torni a funcionar amb normalitat, l'Ajuntament de Badalona engegarà una segona fase d'obres per renovar l'exterior de l'edifici.

Garcia Albiol ha explicat que aquestes obres eren molt necessàries perquè l'antiguitat de les instal·lacions i la manca d'un manteniment adequat havien provocat que la situació de la piscina municipal fos deficient.

Font: badalona.cat



Enginyers associats

Despatx Enginyeria Especialista en:

- Legalitzacions d'Activitats de Locals i instal·lacions
- Llicències d'Activitats
- Llicències d'Obres
- Legalitzacions instal·lacions Elèctrica, Clima, Gas, etc
- Aparcament
- Comunitats

Ens avalen mes de 20 anys d'experiència

Especialista en normativa de la zona del Barcelonès nord i Maresme Sud

Si ets agremiat tens la **primera visita d'assessorament GRATUITA**

Contacte

Plaça de la Vila, 1 1º Planta - 08338 Premià de Dalt (Maresme / Barcelona)

atorralbah@gmail.com

Tel 639 40 60 81

Badalona requisarà els patinets que circulin sense assegurança

La nova normativa preveu sancions de fins a 600 euros també pels que circulin amb el motor manipulats



L'alcalde de Badalona, Xavier Garcia Albiol, ha anunciat aquest migdia en roda de premsa que des d'avui entra en vigor la modificació de l'ordenança que regula l'ús de vehicles de mobilitat personal (VMP), especialment els patinets. La nova ordenança preveu sancions amb multes fins a 600 euros i requisar els patinets davant d'infraccions com no tenir assegurança o haver modificat el motor. L'alcalde ha avançat que s'estableix un termini d'un mes, fins al pròxim 20 de novembre,

en el qual la Guàrdia Urbana de Badalona comunicarà la infracció, però no sancionarà.

Garcia Albiol ha remarcat que l'objectiu del Govern municipal "no és anar en contra de la utilització dels patinets, que és una manera per desplaçar-se per la ciutat que ha vingut per quedar-se, sinó a favor de la seguretat i un ús responsable que no posi en perill els vianants i la resta de vehicles". L'alcalde ha posat l'accent en el fet que la nova

ordenança "s'aplicarà amb rigor a aquells que facin ús dels patinets per a la comissió de delictes com estrebades o usar-los per fugir". En aquest sentit, ha afegit que "ja hi ha diversos punts detectats a la ciutat on la Guàrdia Urbana farà especial incidència".

Han acompanyat l'alcalde en la roda de premsa la 3a tinent d'alcaldia Rosa del Amo i el regidor de Via Pública i Mobilitat, David Mejía. La 3a tinent d'alcaldia ha explicat que durant les pròximes setmanes es portarà a terme una campanya de comunicació per informar de l'ordenança que afectarà els usuaris de més de 15 anys dels patinets elèctrics. La campanya vol arribar també als usuaris més joves, per la qual cosa es portarà als instituts i espais juvenils de Badalona.

Per la seva banda, el regidor de Via Pública i Mobilitat de l'Ajuntament de Badalona, David Mejía, ha ressaltat que l'objectiu de l'ordenança és la millora de la seguretat viària i la convivència d'aquests vehicles de mobilitat personal amb els vehicles i els vianants i, per això, "s'ha regulat amb detall el seu ús amb les obligacions, les prohibicions i les sancions corresponent, que es troben els 150 i els 600 euros per a les més greus, a banda de requisar els patinets".

Font: Badalona.cat

Montgat aplica la "taxa justa" de residus



L'Ajuntament de Cabrera de Mar ha posat en l'Ajuntament de Montgat va aprovar en el Ple del mes d'octubre la implantació de la taxa justa de recollida de residus, una mesura que entrarà en vigor l'any 2026 amb l'objectiu d'incentivar el reciclatge i reconèixer el compromís ambiental del veïnat.

Amb aquesta nova taxa, els habitatges que separin correctament les fraccions i, en especial, la fracció orgànica, veuran reduït l'import anual del rebut d'escombraries.

En concret, aquells domicilis que, entre els mesos de gener i juliol, registrin almenys 26

aportacions correctes al contenidor d'orgànica, pagaran 106 € anuals, una reducció de 12 € respecte a la taxa de 2025 (118 €). Per contra, els habitatges que no arribin a les 26 aportacions en aquest període pagaran 150 € anuals, és a dir, un increment variable a l'alça de 44 €.

Aquesta mesura s'alinea amb els objectius marcats per la Unió Europea, que estableixen assolir un 60 % de reciclatge l'any 2030 i un 65 % el 2035.

Montgat ja ha fet un salt significatiu en els darrers anys, passant del 46 % de reciclatge el 2015 al 54 % el 2024, gràcies al soterrament dels punts de recollida, el tancament dels contenidors d'orgànica i resta, i la implantació del sistema d'identificació per obrir-los.

Per tal de comptabilitzar correctament les aportacions, és imprescindible que el veïnat s'identifiqui en obrir els contenidors d'orgànica, ja sigui mitjançant la targeta personal o l'aplicació Civiwaste.

Montgat pregunta sobre les terrasses als carrers

L'Ajuntament de Montgat ha iniciat el procés de modificació de l'ordenança que regula les autoritzacions de terrasses. Amb aquest objectiu, ha obert un període de 20 dies hàbils perquè veïns, entitats i associacions puguin fer arribar les seves aportacions i suggeriments.

El consistori vol recollir opinions sobre qüestions com els problemes que es volen resoldre amb la nova norma, la necessitat d'actualitzar la regulació, els objectius que hauria de perseguir la futura ordenança o les possibles alternatives a la regulació actual.

Les persones interessades poden participar-hi mitjançant una instància genèrica, que es pot presentar telemàticament a través del portal de tràmits o presencialment a l'Oficina d'Atenció Ciutadana (OAC).

Amb aquesta iniciativa, l'Ajuntament vol fomentar la participació ciutadana i recollir les inquietuds i idees del veïnat per elaborar una normativa que s'adapti millor a les necessitats reals del municipi.

Font: montgat.cat

Font: montgat.cat

PAGA MENOS AHORRO REAL

ESTUDIO ENERGÉTICO GRATUITO



ESTUDIO
GRATIS

AHORRO
REAL

SERVICIO
CERCANO

REDUCE
COSTES

En **MVP Global** llevamos más de un año acompañando a los agremiados, ofreciendo un servicio cercano, transparente y orientado a resultados. Realizamos un **estudio inicial gratuito** para analizar la situación energética de cada cliente y proponer la mejor solución. Todos los agremiados que han confiado en nosotros han reducido su coste entre un **10%** y un **35%**. ¡Contáctanos y empieza a ahorrar hoy mismo!

PARA MAS INFORMACIÓN | MANU VILA
 **(+34)600430331**



Proyectos de ingeniería
Peritaciones judiciales
Licencia de actividades
Tasaciones
Peritaciones multiriesgo
Verificación de riesgo
Obtención de licencias y certificados técnicos
Cambios de titularidad
Reclamaciones
Tercerías
¡y mucho más!

**ESPECIALISTAS EN INGENIERÍA
INDUSTRIAL Y PERITACIONES JUDICIALES**



www.cimeper.com

Ctra. de Rubí, 88 - Bajos
Módulo A - 08174
(Sant Cugat del Vallès)



675 618 846
936 743 406



info@cimeper.com
jcsq01@gmail.com

Zona Gremi

Les obres de pacificació de l’N-II i dels nous accessos a la C-32 al Maresme començaran el 2026

La transformació de la N-II i la millora dels accessos a la C-32 al Maresme encaren la seva arrencada definitiva. El Departament de Territori preveu que les primeres actuacions s’iniciïn durant el 2026, un cop es formalitzi aquest desembre el conveni de finançament amb el Ministeri de Transports. El secretari d’Infraestructures, Manel Nadal, ha assegurat que el desplegament al territori avançarà ràpidament gràcies a la fórmula de les encomanes de gestió, que “duplica la capacitat d’execució d’obres” de la Generalitat.

Amb aquest conveni —l’únic que queda pendent dels cinc previstos per aquest 2025— el Maresme podrà activar un projecte llargament reivindicat, amb una inversió global de 384 milions d’euros fins al 2032 per part de l’Estat, als quals cal sumar-hi els 120 milions que Territori destina als nous accessos de la C-32.

Un projecte encallat durant 16 anys

La pacificació de la N-II entre Montgat i Tordera i la reordenació de la mobilitat al corredor del litoral es va posar sobre la taula



ara fa setze anys, quan l’Estat va cedir la carretera a la Generalitat amb el compromís d’assumir-ne la transformació. El projecte, però, ha acumulat retards constants i part dels diners inicials mai no van ser executats.

La Generalitat ja treballa en aquests accessos, amb una previsió d’inversió de 120 milions d’euros. El projecte, però, no està exempt de debat: Territori ha descartat el polèmic enllaç previst a Canet de Mar després de les crítiques de grups ecologistes i entitats locals. Els 384 milions d’euros de l’Estat es desplegaran en vuit anualitats fins al 2032, però la Generalitat destaca que l’ús de les encomanes de gestió permetrà agilitzar tràmits i garantir que “els diners arriben a Catalunya i les obres es fan”. Segons Nadal, els primers moviments al territori —tan bon punt se signi el conveni— es podrien començar a veure a partir de finals del 2026, amb un increment notable del ritme d’execució a partir del 2027.

Font: Capgròs

El Masnou presenta un nou sistema de recollida de residus al municipi



L’Ajuntament del Masnou ha presentat aquesta setmana el nou sistema de recollida de residus del municipi, que segons l’alcalde “és el més obert, fàcil i flexible per a la ciutadania” i respon a la necessitat de millorar els índex de reciclatge i complir la normativa vigent.

Prop de 150 veïns van assistir a una de les sessions informatives organitzades per l’Ajuntament i les expertes de Vincle Ambiental, en què es va explicar el funcionament dels contenidors intel·ligents que substituiran progressivament els actuals. El consistori ha descartat implantar la recollida “porta a porta” per la seva complexitat i cost, optant per una solució més accessible i col·laborativa.

A partir del 12 de gener de 2026, els contenidors de fraccions com orgànica, plàstic, paper i resta només es podran obrir mitjançant identificació —targeta, clau o aplicació mòbil—, mentre que el contenidor de vidre es mantindrà obert. Aquest sistema permetrà aplicar bonificacions a la taxa de residus en funció de la separació correcta que facin els usuaris.

El nou model s’emmarca en l’objectiu de l’Ajuntament d’augmentar la recollida selectiva, reduir la fracció de rebuig i avançar cap a una gestió de residus més eficient i sostenible.

Font: elmasnou.cat

Premià de dalt aprova una nova normativa amb multes de fins a 750 euros per beure alcohol a l'espai públic



L'Ajuntament de Premià de Dalt ha llançat un pla per a reduir les conductes incíviques a la via pública. Una de les mesures més destacades és la prohibició del consum d'alcohol al carrer (espais i parcs a l'aire lliure), els coneguts com a 'botellots'. Se sancionaran els ciutadans individuals que consumeixin alcohol a l'espai públic a l'aire lliure i parcs, amb multes que poden arribar als 750 euros.

Beure alcohol a l'espai públic a l'aire lliure és una activitat prohibida a l'Ordenança municipal de civisme. Fins ara la normativa s'havia aplicat de manera una mica laxa, controlant els 'botellots' però s'havia fet els ulls grossos amb els casos individuals. Doncs bé, la Policia Local de Premià de Dalt podrà sancionar qualsevol consum d'alcohol a la via pública, ja sigui en llauna, got de plàstic, ampolla... fins i tot si és individualment i no en grup, amb sancions que arriben als 750 €.

Font: premiadedalt.cat



Alella rep un premi del Col·legi d'Arquitectes



La reforma del carrer Àfrica, impulsada per l'Ajuntament l'any 2024, ha estat premiada en la 7a Mostra d'Arquitectura Catalana del Maresme amb el Premi Diputació de Barcelona a actuacions en l'hàbitat urbà, creant un espai públic de qualitat. El veredict i el lliurament de premis ha tingut lloc aquest dijous, 11 de desembre, a Mataró en un acte previ a la inauguració de la Mostra, en el qual també han rebut reconeixement dues actuacions impulsades pels ajuntaments de Premià de Mar i Pineda de Mar i la reforma de l'edifici de la pizzeria Artés.

El jurat ha reconegut la reurbanització del carrer Àfrica per haver generat un nou espai d'estada per al veïnat que esdevindrà un refugi climàtic amb ombra i vegetació quan creixi l'arbrat. També es valora la millora de la impermeabilitat del sòl, que fa l'espai més resilient davant el canvi climàtic gràcies a la incorporació de zones verdes específiques que afavoreixen la infiltració de l'aigua. A més, el projecte millora la connectivitat i l'accessibilitat de l'espai amb l'entorn, eliminant places d'aparcament, reduint la velocitat del trànsit i incorporant arbrat al carrers adjacent.

Font: alella.cat

JCB
PROYECTOS
HOSTELERÍA

Joaquín Castellanos - Director Técnico
Carrer de la Santema 23
Caldes d'Estrac - Barcelona / Tel. (+34) 673 114 452
jcbproyectoshosteleria@gmail.com
www.reformas-integrales-hosteleria.es

- Equipamiento Integral y distribución de maquinaria
- Reformas Integrales
- Extracciones verticales y extinción contra incendios
- Climatización y frío industrial

25% DESCUENTO EN
MAQUINARIA
DE HOSTELERÍA



T'OFERIM CURSOS A TOTS ELS NIVELLS

**FES DE LA TEVA PASSIÓ
UNA CARRERA EXITOSA**

CURSOS
ESCOLARS

CURSOS
PROFESSIONALS

CURSOS
GESTIÓ

CURSOS AMANTS
DE LA CUINA



Vols fer de la cuina la teva professió? Forma't amb el Diploma de Cuina i Gastronomia de l'Escola GHOT. Pràctica real, formació tècnica i passió culinària garantides.



Aprèn tècniques de cuina, organització de serveis i gestió gastronòmica amb el Diploma de Cuina i Gastronomia de GHT. Formació professional amb sortides laborals reals i reconegudes.

UNA REVOLUCIÓ DE LA FORMACIÓ EN GASTRONOMIA

Jordi Filella, xef, docent i emprenedor gastronòmic, ha reinventat l'Escola del Gremi d'Hostaleria i Turisme de Badalona, ara anomenada ESGHOT (Escola Superior de Gastronomia, Hostaleria i turisme), convertint-la en un centre formatiu transformador. Situada en el cor de Badalona, ESGHOT combina tradició i avantguarda per a oferir una formació integral a futurs professionals de la cuina i l'hostaleria.

INSTAL·LACIONS DE QUALITAT

ESGHOT compta amb instal·lacions adaptades per aprendre en un entorn real, incloent-hi cuines professionals, espais de recerca culinària i un restaurant escola on els estudiants poden posar en pràctica les seves habilitats.



PROGRAMES ACADÈMICS

L'oferta acadèmica de ESGHOT inclou des de cursos curts i tallers especialitzats fins a programes integrals en gastronomia, hostaleria i turisme. Els estudiants tenen l'oportunitat d'aprendre d'un equip docent compost per xefs i experts de la indústria, els qui aporten el seu coneixement i experiència a l'aula.

Curs Escolar de Cuina
- 2 anys -

✉ info@esghot.com

🌐 esghot.com

☎ 639 122 577

📷 [@escolaghot_bdn](https://www.instagram.com/escolaghot_bdn)

La recepta de l'agremiat

La Bota de Aragón és tradició i autenticitat com la seva recepta de calamars farcits amb gambes

Hi ha plats que no necessiten artificis perquè porten la memòria incorporada. Aquests calamars farcits amb gambes són una recepta de festa, d'aquelles que passen de mares a fills i que només surten de la cassola en dies assenyalats. Cuina casolana feta amb temps, amb producte honest i amb aquell respecte pel foc lent que transforma uns ingredients senzills en un plat profund i reconfortant.

La combinació del calamar tendre amb el farcit de carn i gambes, enriquit amb la picada final d'ametlles, ens remet a la cuina de sempre: la del mercat, la del barri, la que es cuina sense presses i s'acaba compartint. Un plat que demana pa, conversa i taula parada, i que explica per què, en moltes cases i restaurants, el Nadal encara fa olor de cassola.



El clàssic de Badalona

✓ INGREDIENTS

- 1 dent d'all
- 1 ceba mitjana
- 8 gambes
- 6 calamars mitjans
- 350 grams de carn picada (vedella i porc)
- 1 ou dur
- 1 ou cru
- farina blanca i de galeta
- Mig pebrot escalivat
- Sal
- Pebre
- Oli
- Julivert
- 1 picada d'ametlles

LA RECEPTA

Netegem els calamars i els hi tallem les potes i les aletes. Pelem 4 gambes (guardem els caps) i les tallem. En un bol posem el calamar i les 4 gambes tallades, la carn picada, l'ou dur i el cru, el pebrot trosset, la farina de galeta, sal i pebre al gust i ho barregem. Amb aquesta barreja farcim els calamars, els tanquem amb un escuradents, els enfarinem i sofregim. A la mateixa paella sofregim els tomàquets, la ceba i l'all i amb els caps de les gambes ho passem pel xinès. Afegim el sofregit i els calamars en una cassola i ho coem 20 minuts. Guarnim el plat amb la picada i altres gambes

Recepta per a dues persones gentilesa del Restaurant La Bota de Aragón.

A Badalona hi ha restaurants que formen part del paisatge emocional de la ciutat, i la Bota d'Aragón n'és un dels exemples més clars. Al capdavant hi ha en César, que juntament amb el seu germà Xavi manté viu un negoci familiar amb més de mig segle d'història. Cinquanta-tres anys després d'obrir portes, el restaurant continua sent un punt de trobada habitual per a veïns, famílies i clients fidels, especialment en dates assenyalades com les festes de Nadal.

La clau de la seva longevitat no és cap fórmula amagada. A La Bota d'Aragón s'hi practica una cuina de mercat honesta, basada en tapes, torrades, carns i peixos, amb una proposta que s'adapta constantment al producte fresc i al gust de la gent. Cada dia s'hi serveix un menú casolà, senzill i assequible, pensat per al veïnat i elaborat sense artificis ni filigranes.



Aquest esperit proper també defineix la relació amb la clientela. Amb el pas dels anys, molts clients s'han convertit en amics. El tracte és familiar, directe i proper, fruit de dècades compartint taula i conversa. Entre setmana, el menjador s'omple de treballadors i veïns; els caps de setmana, de famílies que celebren aniversaris, trobades i moments especials.



Restaurant La Bota de Aragón

Carrer de Santa Madrona, 122
08911 Badalona

Reserves:

933 89 30 80

El valor de les ressenyes i qualificacions en línia pel teu local de restauració



La manera com els restaurants inverteixen i gestionen la seva reputació ha experimentat una transformació profunda en els darrers anys. L'experiència del client ja no es limita únicament al que passa dins del local, sinó que s'estén a l'entorn digital, on les opinions i les valoracions condicionen cada vegada més la presa de decisions. Segons dades de Tripadvisor, actualment al voltant del 60% de la inversió econòmica dels restaurants es destina a aspectes relacionats amb la percepció del consumidor, com la gestió de ressenyes, les millores de l'establiment, la presència a les xarxes socials i les estratègies de màrqueting digital.

Aquest canvi de paradigma respon a un consumidor més informat i exigent que consulta opinions abans d'escollir on menjar i confia en l'experiència d'altres usuaris. En aquest context, les primeres valoracions adquireixen un pes determinant, ja que influeixen tant en la reputació del negoci com en la visibilitat dels motors de cerca. Un restaurant amb poques opinions o amb valoracions negatives inicials parteix amb desavantatge davant d'aquells que han sabut construir una imatge sòlida des del primer moment.

Les opinions digitals han esdevingut un dels principals actius (o riscos)

Conscients d'aquesta realitat, molts establiments han començat a incentivar activament els clients perquè comparteixin la seva experiència. La comunicació directa a través de xarxes socials, la creació de mecanismes de retroalimentació i l'oferta d'experiències personalitzades, com esdeveniments exclusius o programes de fidelització, són algunes de les estratègies més habituals. Aquestes accions no sols busquen augmentar el nombre de ressenyes, sinó també enfortir l'enllaç entre el client i el negoci. Les qualificacions per estrelles tenen un paper fonamental dins aquest ecosistema digital. Més enllà del

seu impacte visual immediat, aquestes valoracions influeixen directament en el posicionament web del restaurant, facilitant que aparegui entre les primeres opcions quan un usuari fa una cerca. Una puntuació alta i sostinguda en el temps transmet confiança i credibilitat, elements clau en un sector on la competència és cada cop més intensa.

No obstant això, la gestió de la reputació en línia no es limita a acumular opinions positives. Les ressenyes negatives formen part inevitable del procés i el tractament adequat pot marcar la diferència entre un conflicte mal gestionat i una oportunitat de millora. Davant d'una crítica desfavorable, el primer pas és analitzar-la amb objectivitat, separant les opinions infundades d'aquelles que aporten informació útil sobre possibles mancances del servei o de l'experiència oferida.

La manera de respondre a una crítica diu tant del restaurant com la crítica

Respondre de manera professional, empàtica i calmada resulta essencial per protegir la imatge del negoci. Agrair el comentari, reconèixer errors quan existeixen i oferir solucions demostra compromís amb la satisfacció del client i genera una percepció positiva fins i tot entre els qui llegeixen la ressenya posteriorment. Mantenir la serenitat i evitar respostes impulsives o defensives és clau per no agreujar la situació.

En molts casos, el contacte directe i privat amb el client permet aclarir malentesos i trobar-hi solucions que poden revertir una opinió negativa. Aquest tipus de gestions, encara que no sempre visibles per al públic, contribueixen a millorar l'experiència global i a reforçar la confiança a l'establiment. Paral·lelament, promoure que els clients satisfets comparteixin la seva opinió ajuda a diluir l'impacte de les crítiques negatives i a oferir una visió més equilibrada del negoci.

L'atenció a les ressenyes ha de ser constant i transversal, integrada dins de l'estratègia global del restaurant i no com una acció puntual. Respondre tant als comentaris positius com als negatius reforça la imatge de proximitat i professionalitat, i demostra que el restaurant escolta activament els seus clients i valora les seves opinions. Aquesta actitud contribueix a generar confiança i a consolidar una relació més sòlida amb el públic, especialment en un entorn digital cada vegada més determinant.

Només en situacions excepcionals, quan una ressenya és clarament difamatòria i provoca un perjudici significatiu per al negoci, pot ser necessari recórrer a l'assessorament legal. Això no obstant, en la majoria dels casos, una resposta basada en la transparència, l'empatia i una comunicació ben gestionada resulta molt més efectiva que la confrontació directa. Gestionar les crítiques amb serenitat permet transformar una situació potencialment negativa en una oportunitat per millorar el servei i reforçar la reputació del restaurant.

Cada ressenya és una oportunitat per millorar i reforçar la confiança del client.

En definitiva, mantenir un alt nivell de satisfacció del client i gestionar de manera estratègica les opinions en línia s'ha convertit en un factor determinant per a l'èxit dels restaurants. Oferir una experiència positiva, escoltar activament els consumidors i respondre les crítiques de manera constructiva no només millora la reputació digital, sinó que consolida la imatge del negoci en un mercat cada cop més competitiu i condicionat per l'opinió pública.

Font: hosteleriadigital.es

La clau per tenir una bona cultura organitzacional al teu local de restauració

Competir no només amb bons plats i un producte de qualitat, sinó una història convincent que atraigui a clients i treballadors



Les obres per renovar totalment l'interior A mesura que la digitalització transforma l'àmbit laboral, el sector de la restauració i les condicions de treball estan perdent el seu atractiu davant dels empleats, que ara poden obtenir més ingressos de manera més còmoda. Aquesta situació planteja un desafiament per als propietaris de restaurants, però alguns veuen l'oportunitat de crear avantatges competitiu en establir una cultura que enforteixi les relacions amb els empleats, en promogui el benestar i en fomenti el desenvolupament. Això resulta en una eficiència laboral més gran i una millor experiència per als clients.

Per tant, aquest article t'ajudarà a comprendre la importància de competir no només amb un producte de qualitat, sinó també amb una història convincent que atregui tant els consumidors com els empleats.

Què és una cultura organitzacional?

És un conjunt de valors, pensaments i pràctiques que orienten les accions i les decisions dels membres d'una empresa.

Tot i que molts restaurants tenen una missió i una visió que estableixen el "per què" i la direcció de l'empresa, pocs tenen un conjunt de valors i principis que determinen el "com"

s'aconseguiran aquests objectius.

La importància de tenir una narrativa de marca, tal com es recomana en Màrqueting per a Restaurants.

És molt important contar una narrativa de marca que es defineix com un concepte que permet a les marques oferir una experiència única i guiar totes les activitats comercials. Perquè un restaurant tingui una narrativa sòlida, ha d'incloure els elements següents:

- Una raó de ser.
- Valors i creences definits.
- Una personalitat distintiva.
- Un públic objectiu específic.

Avantatges de posseir una cultura organitzacional

Facilita la captació de nous empleats: La teva marca, la teva presència en línia, el contingut que comparteixes a les xarxes socials, les converses amb el teu públic objectiu, el menú que ofereixes i la manera com tractes els teus clients influeixen en la percepció que els empleats tenen del teu restaurant i poden despertar el seu interès a

unir-se al teu projecte de restauració.

Facilita la selecció de candidats adequats

Seguint la idea de connectar-se amb la mentalitat de possibles empleats, és fonamental reconèixer que la retenció del teu equip de treball no només depèn de la qualitat de la teva cultura organitzacional, sinó també de com efectivament fas la contractació.

Eleva l'experiència del teu servei: Atès que la indústria gastronòmica se centra principalment en les emocions, la satisfacció i la connexió del client intern (el teu empleat) amb la narrativa del teu restaurant influeixen significativament en la qualitat de l'experiència.

Millora la rendibilitat del teu negoci: Aquesta inversió et protegeix de despeses relacionades amb la contractació de nous empleats, liquidacions, i, sobretot, el temps invertit en la recerca de nous membres. Aquesta despesa pot augmentar significativament si no s'ha establert una cultura organitzacional que promogui l'estabilitat laboral. Això pot marcar la diferència entre la fallida i assolir un equilibri financer o ser rendible i altament reeixit.

Els processos són la clau per formar un millor equip

Facilita la delegació de responsabilitats: Finalment, no sorprèn que un dels desafiaments més significatius per a un propietari de restaurant sigui la dificultat per delegar responsabilitats a persones de la seva confiança. Això és degut, en part, a la manca d'estandardització i, per altra banda, a l'absència d'una força laboral qualificada que pugui assumir aquestes tasques. Per tant, és molt important incorporar una dinàmica d'estandardització de processos i apostar perquè una part de la plantilla sigui de confiança i estable i estar preparat per créixer amb un volum de talent que pugui arribar a ser més rotatori.

Font: hosteleriadigital.es



CARACOL DE ALISTE

10% descuento para agremiados

En nuestra **granja**, criamos caracoles de forma **artesanal y controlada**. Desde la cría hasta el envasado, cuidamos cada paso para garantizar un producto **100% natural**. Directamente de nuestras instalaciones a tu establecimiento, **sin intermediarios**.

 **CARACOL VIVO**
PURGADO Y
COCIDO DE
MÁXIMA CALIDAD

 **CALIDAD, FRESCURA**
Y SUMINISTRO TODO
EL AÑO EN TODA
CATALUNYA

 **TAMBIEN**
COMERCIALIZAMOS
TRUFA, ROVELLONS
Y BOLETUS

✉ info@caracolesdealiste.es | ☎ 692.761.314

Nous agremiats



Camí Ral, 19 – Vilassar de Mar
622 712 141 - @xivarridegustacio

EL CENTRAL

Carrer del Mar, 38 - Montgat
623 764 217 - @elcentraldemontgat

CURCUMA BADALONA
INDIAN RESTAURANT

Sant Joaquim, 23 - Badalona
@curcuma_indian_restaurant - 697 298 978

BAR PAPIS
TAPAS I MÉS

Francisco Moragas, 78 - Santa Coloma de Gramenet - 93 024 06 37



PORTA DI MARE
RISTORANTE · TERRAZZA · CREW

Enrique Granados, 97 - L3 - Premià de Mar
@portadimare.ristorante - 633 450 654

CECI 
HOME COOKING
EL OBRADOR

Sant Isidre, 6 - Alella
@ceci_homecooking - 669 219 700


LURO
CAFÉ

Carrer de Mar, 19 – Badalona
@lurocafe - 620 893 979

Garito
DES DEL 2020

Hamburguesas, pollos a l'ast
y comida casera genial

Parc de Can Zam – Santa Coloma de Gramenet - @garitosstreetfood

GASTRO BAR
EL MIRADOR

Passeig Olof Palme, 13 - Badalona
@gastrobarelmirador - 640 208 779

ETS AGREMIAT I ENCARA NO ENS HAS FACILITAT EL TEU E-MAIL?

Fes-ho tant aviat com puguís per poder-te donar el millor servei i rebre tota la nostra informació!



Garito

DES DEL 2020

Hamburguesas, pollos a l'ast
y comida casera genial

Plaça de Joan Miró, 14 - Badalona
@garitobr - 93 064 47 44

CAPRICORNIO

Pérez Galdós, 78 - Badalona
93 398 20 88

La Briza

RESTAURANTE

Zona Comercial Marina local 9-10
Premià de Mar - @labriza2022 - 936277573



Music & Events

696 447 442

www.obionedj.com



*trabajamos para
organizar tu mejor fiesta*



ESPECIALISTES EN HOSTALERIA

EL TEU ADVOCAT

EL TEU GESTOR

EL TEU ECONOMISTA

LES TEVES ASSEGURANCES

EL TEU ADMINISTRADOR

EL TEU ARQUITECTE

EL TEU NEGOCIADOR

EL TEU INTERIORISTA

**EL TEU DEFENSOR DAVANT
LES ADMINISTRACIONS**

**TOT AIXÒ I MÉS SOM PER TU
EL GREMI D'HOSTALERIA
DEL BARCELONÈS NORD
I MARESME SUD**

GHT

**GREMI D'HOSTALERIA I TURISME
BARCELONÈS NORD I MARESME SUD**

Control horario y reducción de jornada a las 37,5 horas semanales



El Ministerio de Trabajo y Economía Social impulsa varias reformas para modernizar la gestión laboral. Entre ellas destacan dos medidas relevantes: el control horario digital obligatorio y la reducción de la jornada laboral a 37.5 horas semanales. Ambas se encuentran en fase de tramitación y todavía no han sido publicadas en el boletín Oficial del Estado (BOE).

Control Horario digital obligatorio

-Tipo de norma: Real Decreto

-Estado actual: pendiente de aprobación por el Consejo de Ministros.

-Objetivo: Reemplazar el registro manual por sistemas digitales que aseguren la verificación, trazabilidad y consulta de los registros por la Inspección de Trabajo, facilitando el acceso remoto a los mismos tanto para los trabajadores, sus representantes como para la autoridad laboral.

-Entrada en vigor estimada: finales de 2025, con un periodo de adaptación de 6 meses (aplicación práctica en 2026).

Reducción de jornada a 37.5 horas semanales:

-Tipo de norma: Ley (modificación del Esta-

tuto de los trabajadores)

-Estado actual: En trámite parlamentario

-Objetivo: Reducción de la jornada máxima legal a 37.5 horas semanales sin reducción salarial.

-Aplicación estimada: Durante el 2026, tras su aprobación definitiva y publicación en el BOE, mediante la correspondiente modificación en el Estatuto de los trabajadores Ley aplicada: La reducción de jornada deberá aprobarse mediante una ley, al implicar una modificación del Estatuto de los Trabajadores, La legalización de esta reducción no será un proceso sencillo, puesto que deberá superar todos los trámites parlamentarios antes de poder entrar en vigor.

En cambio, las nuevas normas sobre control horario podrían establecerse mediante un real decreto ley, lo que permitiría al Gobierno aplicarlas de forma más ágil, sin necesidad de completar todo el proceso legislativo en el Congreso.

Recomendaciones para los agremiados

-Revisar los sistemas actuales de control horario y valorar opciones digitales seguras,

dado que el registro en plantillas de papel y excels ya no será válido.

-Analizar el convenio colectivo y prever ajustes en jornada y horarios.

-Seguir las comunicaciones oficiales del gremio y del Ministerio de Trabajo.

-Planificar con tiempo los cambios organizativos que puedan derivarse de la nueva jornada.

- El Gremio pondrá a disposición de las empresas asociadas previa solicitud un programa digital para el control horario, que permitirá además, en los casos en que se gestione la parte laboral, la publicación y consulta de las nóminas de los trabajadores, Tel. 610.858.212 o Sandra@ght.cat

-Todas las comunicaciones del gremio se realizan a través de la revista. Si no hay tiempo de publicación, también se envían por WhatsApp y correo electrónico. **Si no recibe ninguna de estas comunicaciones, por favor póngase en contacto al tel. 635 539 046 o susana@ght.cat.**

Control horario para hostelería

Fichaje sencillo y práctico desde el **móvil**
o con **máquina y tarjeta**



20% descuento el primer año sólo para agremiados



info@yaficho.com

yaficho.com



Traspasos

Nº1 BAR ESQUINERO EN SANTA COLOMA

52 mts2 / 45.000€ Traspaso / 800€ Alquiler / local esquinero / con mucha visibilidad

Nº2 BAR BADALONA CENTRO

74M2+20M2 + terraza / 40.000€ traspaso / 1114.12/ salida de humos / aforo interior 30 / persiana motorizada / puerta corredera automática / proyector de pantalla tv. / Equipado y listo para trabajar con decoración actual

Nº3 BAR RESTAURANT ZONA CERCA CENTRO DE BADALONA

160 m2 / 95.000€ traspaso / 1.500€ los primeros/ Totalmente equipado / en pleno funcionamiento.

Nº4 ROSTISERÍA EN ALELLA

50 m2 / 35.000 Traspaso / 600€ / en pleno funcionamiento

Nº 5 BAR RESTAURANTE CENTRICO BADALONA

83m2/60.000 traspaso/750 alquiler/ zona centro muy bien ubicado

Nº6 BAR RESTAURANTE EN BADALONA

100 m2 /59.500 Traspaso/ 1600€ alquiler/ totalmente equipado con clientela fija/ planta superior como trastero o posibilidad de vivienda.

Nº 7 BAR DE BARRIO AL LADO DE POLIGONO EN BADALONA

75m2 + terraza / 60.000 traspaso / 890€ alquiler / Al lado de un parque / Clientela fija

Nº 8 RESTAURANTE RUSTICO EN EL CENTRO DE ALELLA

198 m2/ 500.000 traspaso / 3.000€ alquiler / Con opción a compra negociable/ en pleno funcionamiento / totalmente equipado.

CADA NEGOCIO TIENE UNA HISTORIA
Y NOSOTROS **VALORAMOS LA TUYA**

Te ayudamos a conocerlo con una valoración fiable y discreta.

¿Quieres saber cuánto vale tu negocio?

IDEAL SI ESTÁS CONSIDERANDO UN TRASPASO
Profesionales a tu disposición, **especialistas en Hostelería.**

Nº 9 RESTAURANTE CENTRICO DE BADALONA

2 LOCALES CONJUNTOS 60-40 m2/ 45.000 traspaso / 300€+570€ alquiler /clientela fija/ en pleno funcionamiento/traspaso por jubilación

Nº 10 BAR RESTAURANTE EN BADALONA CON VIVIENDA ANEXA

211 m2 (local 92m2+119 m2 vivienda 3habitaciones dobles 1 individual)/ 90.000 traspaso / 2250 alquiler / Local esquinero con terraza, Muy luminoso con 3 amplios ventanales / Parcialmente reformado / lavabos minusválidos / 22 metros de fachada.

Nº 11 RESTAURANTE ZONA PRIVILEGIADA DE BADALONA

110 m2/ 190.000 traspaso / 1700€ alquiler /25 mesas de terraza/ totalmente equipado/ facturación alta demostrable/

Nº12 CERVECERÍA – COCTELERÍA ZONA CENTRO EN SANTA COLOMA DE GRAMENET

2 plantas + terraza / 90 mts2 / 99.000€ Traspaso / 1.500€ Alquiler / cerca del centro

Nº13 Nº 13 BAR RESTAURANTE EN BADALONA

250 m2 + terraza de 30 mesas / 140.000 traspaso / 3.000 alquiler / totalmente equipado



Traspassos de negocis, venda i lloguer de locals comercials



VALORACIÓ



**DOSSIER
COMERCIAL**



**PLÀNOL
COMERCIAL**



CONFIDENCIALITAT



**NEGOCIACIÓ
AMB LA PROPIETAT**



**PUBLICACIÓ
A PORTALS
AMB IMATGES
SIMULADES**



**ESTUDI DE LA
COMPETÈNCIA**



**ESTUDI DE
CANDIDATS**



www.cplserveis.com

info@cplserveis.com



+34 722 542 307

LA SOLUCIÓN DIGITAL PROFESIONAL PARA TU RESTAURANTE



DISH POS es un **sistema inteligente de TPV en la nube** que ofrece una plataforma multifuncional para que gestionen y optimicen sus procesos operativos, desde pedidos de clientes hasta pagos.

CON DISH POS TU NEGOCIO ESTARÁ **SIEMPRE AL DÍA**

Contacto: Juan Ignacio Amicucci ☎ 628 56 33 49



¿Quieres más info sobre DISH POS?

DISH POS

El TPV de **makro**