



ORÍGENS

FAMÍLIES I EMPRESSES QUE HAN CONSTRUÏT L'ANDORRA ACTUAL



CONFIANÇA
EXPERIÈNCIA
PROXIMITAT
SOLVÈNCIA

+ de **74** anys



**LA PRIMERA COMPANYIA
D'ASSEGURANCES
ANDORRANA**

1951-2025

COMPANYIA ANDORRANA D'ASSEGURANCES

AV. MERITXELL, 88 - TELÈFON 806 806 - FAX: 824 605 - CAA@XSA.AD - ANDORRA

1968

SANTAMARIA & COSAN
ASSEGURANCES

+ de **57 anys**

al vostre servei

amb la vostra confiança

2025

Agents exclusius COMPANYIA ANDORRANA D'ASSEGURANCES

ELS VOSTRES ASSESSORS EN ASSEGURANCES

Professionalitat, experiència, proximitat, solvència i servei

- Automòbils
- Multirisc a la carta
(llar, comunitats, comerç, hotels, etc)
- Incendi - robatori
- Responsabilitat civil general
- Exposicions
- Tot risc de la construcció
- Garantia desenal
- Maquinària
- Assegurança accident personal
- Vida
- Transport

Av. Meritxell, 88, 1r esquerra - Andorra la Vella - Tel.: 804 490 - Fax: 865 100 - s&c@xsa.ad - s&c@andorra.ad

ORÍGENS

MARÇ 2025

1904	Hotel Oros	6	1964	Hotel Naudi	86
1906	Construccions Pujal	8	1964	El Celler d'en Toni	88
1914	Mútua elèctrica de Sant Julià de Lòria	10	1965	Construccions Mariné	90
1922	Ferreteria Principat	12	1965	Estació Enclar Carburants Andorrans	92
1928	Auto Selecció	14	1966	Armeria Andorrana	94
1929	Forces Elèctriques d'Andorra	16	1966	SIEP	96
1930	Andbank	18	1967	Cooperativa Interurbana Andorrana	98
1931	Grup Pyrénées	20	1967	Hotel Coma Bella	100
1932	Hotel Coma	22	1968	Assegurances Santamaria & Cosan	2
1935	AXA Patrimoine	24	1968	Bellacer	102
1935	Hostal Palanques	26	1968	La Casa dels Tabacs	104
1936	ACSA	28	1968	Pidasa Serveis	106
1938	MoraBanc	30	1970	Inversions F. Espot	108
1939	Perfumeria Júlia	66	1971	Urcosa	110
1940	Establiments Cairat Ribot	32	1972	Grup Calbó	112
1942	Farmàcia Guerrero	34	1972	Immobilària Superior	116
1945	Calçats Galy	36	1972	Andimesa	118
1946	Grup Cierco	38	1973	Impremta Envalira	120
1949	Granja Roca Grup	40	1974	naGRUP	122
1950	Pons1845	42	1974	Gestim	124
1950	Creand Crèdit Andorrà	46	1975	Andorra Telecom	126
1950	Lleixiu Andorrana	48	1975	Garatge Nogreda	128
1950	Aparthotel El Conseller	50	1976	La Vall Associats	130
1951	Companyia Andorrana d'Assegurances	2	1976	Europauto	132
1952	Grup Heracles	52	1976	Mauco	134
1953	Casa Pintat	54	1976	Automòbils Piper	136
1954	Automòbil Club d'Andorra	56	1977	Autocars Nadal	138
1955	Casa Canut Botiga Art Déco Shop	58	1979	Restaurant Can Manel	140
1956	Cava Benito	60	1979	Fusteria Ferri	142
1956	Grandvalira Resorts	62	1980	Decoració Teixidó	144
1959	Les 1000 Pipes	64	1982	Viatges Pantours	146
1960	Grup santeloi	68	1984	Art i Vidre Meritxell	148
1960	Llenceria Soler	70	1985	Suïssa Joiers	150
1961	Ferba	72	1985	Viatges Vilanova	152
1962	Cafeteria Marticella	74	1986	Interpesca	154
1962	Tapisseria Bigordà	76	1986	Clínica Veterinària Prat de la Creu	156
1962	Hotel Les Closes	78	1988	Palau de Gel	158
1963	AGFS - Palmir	80	1992	Residència Clara Rabassa	160
1963	Jocor	82	1993	Pompes Fúnebres de les Valls	162
1963	Hotel Roc Blanc	84			

INTRODUCCIÓ

Els orígens de l'Andorra d'avui

La visió i l'esforç de famílies i empreses pioneres van impulsar sectors que serien claus per a l'economia, establint així les bases del creixement del Principat

Igual que el seu entorn més proper, Andorra va experimentar una transformació econòmica i social extraordinària al llarg de tot el segle XX. D'un país tradicionalment agrícola i ramader, amb una economia de subsistència, el Principat es va convertir de mica en mica en un veritable centre de dinamisme econòmic i empresarial gràcies a l'impuls de sectors estratègics com el comerç, la restauració, el turisme, l'esquí, l'automoció o els serveis financers. Aquesta evolució, lluny de ser un procés espontani, va ser el resultat de la visió i l'esforç de diverses famílies i empreses pioneres que van saber anticipar les oportunitats i transformar un país marcat per les seves dures condicions geogràfiques en un exemple de creixement i prosperitat.

Les empreses històriques andorranes, algunes de les quals amb més de cent anys d'activitat ininterrompuda, han estat autèntiques protagonistes d'aquesta evolució, tal com podrà comprovar el lector a través de les pàgines que segueixen. Aquestes iniciatives empresarials han estat capaces de resistir canvis polítics, transformacions soci-

als profundes i grans crisis econòmiques, alhora que han sabut mantenir sempre la seva essència dins un món cada vegada més globalitzat, però adaptant-se també als nous temps. Uns negocis sovint iniciats com a petits establiments de caire familiar –una botiga de barri, una fonda, una modesta oficina...–, que han crescut fins a convertir-se en referents en els seus respectius sectors i establir les bases del teixit econòmic del país.

L'obertura d'Andorra al comerç internacional a mitjan segle passat va suposar un dels punts d'inflexió més decisius en aquest procés. L'absència d'impostos directes i una política comercial favorable van convertir el Principat en un pol d'atracció per a compradors d'arreu, donant lloc a una proliferació de botigues i negocis que, amb el temps, es consolidarien com a veritables institucions comercials. Els primers comerciants van aprofitar l'afluència creixent de turistes per establir

negocis que oferien productes de qualitat a preus competitius, creant així un model que encara avui forma part de l'ADN econòmic del Principat.

L'arribada de visitants també va implicar un impuls per a àmbits fins aleshores molt poc explorats, amb la creació d'infraestructures i serveis destinats a satisfer una demanda creixent.

Famílies emprenedores van apostar per la in-

novació en l'hostaleria i el lleure, transformant valls i muntanyes en destins turístics de primer ordre.

El desenvolupament d'hotels, restaurants i serveis específics va ser fonamental per convertir el Principat en un destí atractiu per a viatgers d'arreu del món. Els anys seixanta i setanta van ser una època de gran expansió, durant la qual es van construir o millorar moltes carreteres, es van edificar importants establiments i es van bastir grans establiments comercials que estaven destinats a donar resposta a aquest creixement.

L'OBERTURA DEL PAÍS AL COMERÇ INTERNACIONAL VA SUPOSAR UN VERITABLE PUNT D'INFLEXIÓ



Un altre factor decisiu en la modernització d'Andorra va ser el desenvolupament del sector de l'esquí. A partir de mitjan segle XX, amb la creació de les primeres estacions d'esquí el 1956, el país va iniciar un camí que el convertiria en una destinació de referència per als amants dels esports d'hivern. Empresaris amb una gran capacitat de visió a llarg termini van apostar per la creació de remuntadors mecànics, pistes curosament condicionades i infraestructures d'oci vinculades a la neu, fent del país una alternativa competitiva a les grans estacions alpines. Aquest procés va generar llocs de treball, va diversificar l'oferta turística i



va consolidar un sector que, a dia d'avui, continua sent un dels motors del país.

L'expansió gradual dels dominis esquiabls també va provocar la creació d'empreses dedicades al lloguer de material d'esquí, a l'ensenyament d'aquest esport i a la construcció d'allotjaments especialitzats. En anys més recents, esdeveniments internacionals, com la Copa del Món d'esquí alpí, han reforçat la posició del país com una destinació de referència en aquest àmbit.

El nou entorn que s'anava configurant també va portar Andorra a diversificar les seves activitats. Al llarg del segle XX, el sector financer es va conso-

lidar com un dels puntals del panorama econòmic, amb la creació de bancs i institucions que va tenir un paper fonamental en el creixement del país, donant suport a la creació d'empreses i facilitant el desenvolupament d'activitats emergents. La transformació digital i la internacionalització de les entitats financeres han permès que Andorra es mantingui com a actor rellevant en l'economia global, al mateix temps que els canvis normatius

PERSEVERANÇA I INNOVACIÓ HAN ESTAT DECISIVES PER SUPERAR ELS REPTES DE CADA ÈPOCA

i les exigències en matèria de transparència fiscal han aportat seguretat jurídica i han reforçat la confiança internacional en el model de país.

En paral·lel, la modernització de les infraestructures, els transports i les telecomunicacions han permès que, amb el temps, moltes companyies andorranes hagin expandit la seva influència més enllà de les nostres fronteres.

Orígens vol ser un homenatge a totes a aquelles empreses i famílies pioneres que

van contribuir decisivament al desenvolupament d'Andorra. A través dels seus relats, descobrirem com la perseverança i la innovació han estat claus per superar els reptes de cada època, i com les seves trajectòries representen un llegat viu que segueix influïnt en el present i el futur del país.

Explorar els orígens d'aquestes empreses és, en definitiva, comprendre la mateixa essència d'Andorra: un país que, gràcies l'esperit emprenedor de moltes persones, ha sabut evolucionar sense perdre la identitat. Aquest treball vol posar en valor aquest patrimoni, tot recordant que darrere de cada negoci hi ha una història.

Un hotel amb història



La trajectòria de l'establiment encampadà és un exemple de determinació i esforç familiar que, tot i les adversitats, ha sabut adaptar-se als temps

Tot va començar a Ca l'Oros, que era la fonda, el cafè i la casa pairal de la família, ubicada a la plaça del Consell d'Encamp. La història de la Fonda Oros es remunta a final del segle XIX. És difícil establir l'any precís, ja que gran part de la documentació es va perdre durant els aiguats del 1937, però se sap que Josep Mas Baixench ja exercia com a hoteler l'any 1886. El seu fill, Benito Mas Rebetllat, nascut el 1881, va estudiar magisteri a Perpinyà i, en acabar la formació, va tornar a Andorra per fer de mestre. El sou que rebia, però, no li donava per viure, així que va compaginar la docència amb la feina a la fonda.

L'any 1900, la família Mas va fer construir l'Hotel Oros a l'altra banda de la plaça, en uns terrenys que tenien enfront de la fonda. En Benito es va casar amb Concepció Font Altimir, que ràpidament es va fer càrrec de la cuina de l'hotel. El matrimoni va tenir set fills i tots ajudaven en el negoci. El fet de regentar l'hotel va permetre a la família Mas Font esquivar la precarietat que va marcar aquella època. Tenien hort i una cort, i menjaven el mateix que preparaven per als estada.

La clientela era diversa; hi havia viatgers que havien vingut al país de visita, però també habitants d'altres parròquies que



L'antic Cafè Oros després dels aiguats del 1937.



L'Hotel Oros, en una imatge dels anys 60.

LA HISTÒRIA DE L'ANTIGA FONDA CA L'OROS ES REMUNTA A FINAL DEL SEGLE XIX

feien un àpat a l'hotel de camí cap a Canillo o a França. L'esforç de tota la família va aconseguir que l'hotel gaudís d'una excel·lent reputació i va ser testimoni de moltes festes, celebracions i banquets de noces.

En Benito era emprenedor, visionari i tenia un talent innat per connectar amb les persones. Sempre intentava que els turistes marxessin contents i guardessin un bon record de la seva estada a l'hotel i a Andorra. El

DE GARATGE OROS A OROS CARBURANTS

Corria l'any 1944 quan Josep Mas Font va crear Garatge Oros, convertint-se en el primer importador de carburant del país. Emprenedor i amb visió de futur, va obrir la primera benzinera del port d'Envalira. Pionera en la distribució de gasoil a domicili, l'empresa es va convertir en un referent de la comercialització de combustibles. Amb el pas del temps, la identitat corporativa de la marca ha anat evolucionant, i el 2024 Garatge Oros es va transformar en Oros Carburants. Amb vuit dècades d'experiència en el sector, Oros Carburants continua mantenint els mateixos estàndards de qualitat i un servei permanent de distribució de gasoil de calefacció de primera qualitat a domicili, els 365 dies de l'any, a qualsevol punt del país.



La benzinera del port d'Envalira, als anys 50.

fruit de la seva dedicació va fer possible que l'hotel aparegués a nombroses i prestigioses guies de viatge.

Tercera generació d'hotelers

El relleu generacional va arribar amb el seu fill Josep Mas Font, nascut l'any 1910. En Josep va estudiar a l'escola d'hoteleria de Tolosa. Després de finalitzar els estudis, va anar a Barcelona per obtenir experiència i va fer de màitre a l'Hotel Ritz fins que va esclatar la Guerra Civil Espanyola. En aquell moment, va decidir tornar a Andorra i prendre les regnes del negoci; va invertir tots els seus estalvis per reformar i modernitzar l'hotel, però l'octubre de l'any 1937 va ser fatídic. Encamp va patir les inundacions més desastroses de la seva història. Les fortes pluges caigudes en

poques hores van provocar el desbordament del riu, que va arrasar totes les cases situades als voltants del curs de l'aigua, entre les quals l'hotel. No van poder salvar res; tot va desaparèixer.

Esforç i determinació

Van ser temps difícils, però en Josep era un home emprenedor, valent i molt treballador. Amb la mirada enfocada cap al futur i la determinació de reconstruir l'hotel, va decidir explorar altres vies de negoci. Va reobrir el Cafè Oros als baixos de la que havia estat la Fonda Ca l'Oros, va fer de transportista i va començar a importar vehicles i carburant. En aquesta etapa de la seva vida, es va casar amb Lidia Joaniquet i va néixer la seva filla Angelina. En Josep, també anomenat Pe-

pito, va assolir la seva fita i va reconstruir l'hotel, que va inaugurar l'any 1959 sota el nom d'Hotel Oros et de France. La seva dedicació i esforç constant van ser clau per recuperar i consolidar la reputació de l'establiment. La història familiar de treball dur i compromís es va reflectir en la seva trajectòria, demostrant que els valors heretats eren fonamentals per assolir l'èxit.

L'afluència de turistes anava en augment i cada cop feia falta més personal per gestionar el negoci. En Josep va sentir que l'esperit familiar de l'hotel tradicional que ell havia

conegut s'esvaïa, i el 1967 va decidir vendre l'hotel per dedicar-se a d'altres negocis. Els més propers comenten que en Josep lamentava haver pres la decisió.

Anys després, el 1966, l'Angelina sentia que el seu pare havia deixat enrere molt

més que un negoci; havia deixat enrere un somni, una vida, i va tornar a comprar l'hotel. Des d'aleshores, ha estat renovat

i modernitzat, però encara conserva l'encant original

i l'arquitectura típica de muntanya. La família manté un vincle molt especial amb l'establiment, una connexió inherent amb el seu passat.

EL 1996 LA FAMÍLIA VA RECUPERAR L'HOTEL I EL VA RENOVAR I MODERNITZAR

CONSTRUCCIONS PUJAL FAMÍLIA PUJAL

119 anys edificant el futur del país

Amb quatre generacions al capdavant, l'empresa ha estat clau en la transformació d'Andorra

Construccions Pujal ha estat, durant més d'un segle, una de les mans invisibles que han donat forma al país. Amb quatre generacions al capdavant, aquesta empresa ha esdevingut un referent en el sector, mantenint sempre la mirada en el futur.

Miquel Pujal Caubet va fundar Construccions Pujal el 1906 amb una visió clara: satisfer les necessitats de la seva comunitat a Sant Julià de Lòria. Els inicis van ser humils, amb projectes modestos, però sempre fonamentats en la qualitat, l'esforç i la confiança.

El primer relleu generacional va arribar el 1925, amb Joan Pujal Faus, qui va continuar l'expansió de l'empresa en un moment de creixement del Principat. Amb una visió estratègica clara i una mentalitat innovadora, va saber adaptar-se a les necessitats d'un territori en transformació.

Però va ser Joan Pujal Areny qui, a partir del 1956, portaria Construccions Pujal a un altre nivell. Amb ell, l'empresa es va convertir en un actor clau en la transformació urbanística d'Andorra, participant en obres emblemàtiques que van definir el paisatge del país durant les dècades dels 70, 80 i 90. Sota la

seva direcció, es va créixer en volum de projectes, i també en prestigi i reconeixement.

Amb l'entrada de Miquel Pujal Laborda el 1984, la companyia va apostar per la innovació, integrant materials i procediments respectuosos amb el medi ambient sense comprometre la seguretat i la durabilitat de les edificacions. Amb una visió a llarg termini, Construccions Pujal va esdevenir pionera en la construcció eficient, aplicant normatives ambientals avançades i adaptant-se als estàndards internacionals.

El 2002, Miquel Pujal Laborda va assumir la direcció general de l'empresa, mantenint la filosofia que havia caracteritzat Construccions Pujal des dels inicis: qualitat, compromís i respecte per la tradició.

Actualment, la nova generació de la família ja està immersa en el negoci. Els germans Miquel i Marta Pujal Canturri han assumit nous reptes, aportant una mirada renovada, impulsant la transformació digital i implementant solucions en materials ecològics i eficiència energètica. La seva incorporació assegura la continuïtat d'una marca que ha sabut resistir el pas del temps i evolucionar al costat del país.



MIQUEL PUJAL CAUBET VA FUNDAR LA CONSTRUCTORA L'ANY 1906, A SANT JULIÀ



PUJAL
CONSTRUCCIONS

EL TEU FUTUR,
LA NOSTRA MILLOR OBRA

MÚTUA ELÈCTRICA DE SANT JULIÀ DE LÒRIA

Pioners en serveis d'electricitat

La companyia es va fundar el 1914 a iniciativa de totes les famílies lauredianes. Des d'aleshores ha estat un pilar clau en el desenvolupament de la parròquia

La Mútua Elèctrica de Sant Julià de Lòria es va fundar el 1914, en ple procés de modernització d'Andorra. La iniciativa va sorgir com un projecte comunitari sense precedents: totes les famílies de la parròquia van unir esforços per crear una societat destinada a subministrar electricitat. La primera turbina que es va instal·lar, que igual que l'antic molí comunal aprofitava la força de l'aigua del riu, era una infraestructura simple però efectiva, que va permetre que Sant Julià fos una de les primeres parròquies del país a disposar de llum elèctrica.

Aquell mateix 1914, la Mútua ja donava servei a la vila, amb subministrament limitat a unes hores específiques segons les estacions. Durant aquest període, el preu de l'electricitat era molt assequible: l'autorització per utilitzar aparells com ara planxes elèctriques tenia un cost anual de només tres pesetes. Aquesta accessibilitat va ser una de les claus del caràcter inclusiu de la Mútua, que des de l'inici es va orientar a beneficiar tota la comunitat.

Amb el temps, les necessitats de la parròquia van créixer i, el 1935, es va acordar la connexió a la xarxa de Fhasa, la companyia que gestionava les grans instal·lacions hidro-



EL NAIXEMENT DE LA COMPANYIA COINCIDEIX AMB EL PERÍODE DE MODERNITZACIÓ DEL PAÍS

lèctriques a Andorra. Tot i això, la Mútua va conservar la distribució local, assegurant el servei elèctric per als lauredians. Aquesta dualitat entre la producció externa i la gestió local es va mantenir durant dècades.

El 1977, sota la presidència de Ricard Tor i Riba, la Mútua va adquirir la totalitat de la xarxa elèctrica de la parròquia, esdevenint la distribuïdora única de

Sant Julià. Aquesta decisió va ser ambiciosa

i arriscada, ja que va comportar

greus problemes econòmics inicials, derivats de la necessitat d'actualitzar les línies

i d'ampliar la

xarxa per donar servei a tot el territori.

Malgrat això, l'aposta es va demostrar visionària i va consolidar la Mútua com un actor clau en el desenvolupament de Sant Julià.

Durant els anys 90, l'empresa va liderar projectes innovadors que van transformar el servei elèctric a la parròquia. Una de les iniciatives més destacades va ser el desplegament d'una xarxa de cable per distribuir senyal de televisió. Aquesta infraestructura, pionera al país,



va portar una oferta televisiva de qualitat molt abans que altres parròquies. A més, es va dur a terme el soterrament de línies elèctriques al centre de la vila, una millora que no tan sols va modernitzar la xarxa, sinó que també va contribuir a embellir el paisatge urbà.

El 1999, la Mútua va participar en l'intent de crear Fedasa, una societat parapública que hauria integrat totes les distribuïdores elèctriques del país. Tot i l'aprovació inicial per part del Consell General, el projecte va ser declarat inconstitucional un cop ja s'havien iniciat els tràmits d'integració. Aquest fet va tenir un fort impacte en la Mútua, que es va veure obligada a reconstruir les estructures tècniques i administratives després d'un període d'incertesa. Tot i aquest revés,

“A TOT INDIVIDU RESIDENT EN AQUESTA PARRÒQUIA...”

El document de cessió dels terrenys on s'instal·larà la primera turbina el signen el 4 de gener del 1914 Mariano Betriu en representació del comú i Francisco Cairat (president), Pere Canturri (tresorer) i Juan Canturri (secretari) per part de la Mútua. “A tot individu resident en aquesta parròquia se li concedeix un termini de tres mesos, comptant des d'avui, per poder formar part de la societat”, assenyalava el text.

la incorporació de Joan Carles Grau com a director tècnic el 2001 va permetre implementar un pla de reestructuració ambiciós que va transformar completament la xarxa elèctrica de la parròquia, assegurant un subministrament estable i robust.

A partir del 2010, la Mútua va intensificar la col·laboració amb altres distribuïdores a través de l'Associació d'Entitats del Sector Energètic (AESE). Aquesta col·laboració va donar lloc al desenvolupament de projectes d'energia renovable, com minicentrals hidràuliques i aerogeneradors, amb l'objectiu

de reduir la dependència energètica d'Andorra.

El 2016, la companyia va completar la seva transformació en una societat anònima, Mútua Elèctrica de Sant Julià de Lòria, SA, per adaptar-se als nous reptes del

sector i mantenir el seu compromís amb el progrés sostenible de la parròquia. A més de gestionar el subministrament elèctric, la Mútua segueix explorant a dia

d'avui noves oportunitats en el camp de l'energia i les tecnologies avançades, amb un enfocament ferm en aspectes decisius com la sostenibilitat i l'eficiència.

L'EMPRESA S'HA ADAPTAT ALS NOUS REPTES DEL SECTOR, APOSTANT PER LA SOSTENIBILITAT

FERRETERIA PRINCIPAT

Un establiment centenari

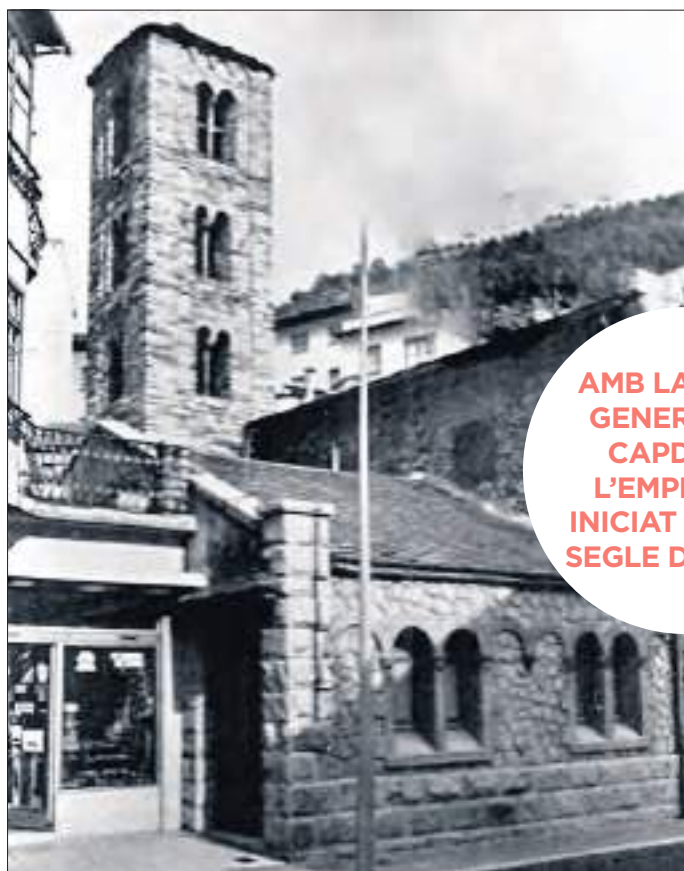
Josep Aixàs Baró va obrir el negoci el 1922 com a fusteria, però l'activitat va evolucionar ràpidament cap a la venda d'eines i tota mena de material industrial

La història de Ferreria Principat es remunta a principi del segle XX. Va ser uns mesos després que la Mare de Déu de Meritxell fos coronada oficialment patrona de les Valls d'Andorra, quan en Josep Aixàs Baró fundava l'any 1922 la primera ferreteria d'Andorra amb el nom de Ferreria Josep Aixàs, coneguda avui dia com a Ferreria Principat.

Aixàs, d'ofici fuster, va arribar a Andorra pels volts de l'any 1900, procedent del poble de Civís. Es va establir Sant Julià de Lòria, on va construir una casa, destinant la planta baixa al taller de fusteria.

Era una època dura, en què Andorra vivia entre guerres i va haver de fer front a grans canvis polítics, econòmics i socials. En aquells temps, Sant Julià era un petit poble de pocs habitants on tothom es coneixia i tothom acudia a la fusteria d'en Josep demanant que els deixés una serra, un martell o els claus adients, ja que no en tenien.

Amb una mica de sort, en Josep, després de temps i reclamacions, aconseguia recuperar la serra amb les dents desgastades o trencades. El mateix passava amb el martell, que s'havia utilitzat per fer palanca més que per clavar claus. Davant d'aquesta situació, en Josep i la seva dona, la Dolors, van pensar que tancant una part del taller de fusteria i posant un taulell de botiga podrien vendre la serra, el martell o altres eines, i d'aquesta manera donar el servei que els veïns necessitaven. A més, van decidir ampliar l'oferta amb estris de cuina, com ara olles, cassons, paelles... Així va ser com



La botiga, en una imatge dels anys seixanta.

va néixer la Ferreria Josep Aixàs: mentre en Josep podia seguir fent de fuster, la Dolors s'ocupava de la botiga.

L'any 1962 es va negociar amb el comú la compra del terreny que havia estat antigament cementiri, situat darrere la ferreteria, per tal d'ampliar la botiga. En tractar-se d'un antic cementiri, sortien barrejats amb la terra molts ossos humans, que van ser seleccionats i netejats un a un, i enterrats en una fossa expressament preparada al

cementiri en ús, en una cerimònia pública presidida pel rector, mossèn Jaume Argelagós.

Va ser aleshores quan es va donar al negoci el nom actual de Ferreria Principat.

La segona i tercera generació van gestionar el negoci familiar fins ben entrat el segle XXI: la Júlia i en Ventura, la Maria Àngels i en Josep Maria. Van ser anys de treball fins a hores intempestives on, com en la majoria d'empreses familiars, es feia difícil separar les

jornades de feina de la vida en família. A més, aprofitant que la residència familiar es trobava damunt de la botiga, no es dubtava a obrir fora d'hores o el diumenge per atendre les urgències de clients que trucaven perquè se'ls havia espatllat el pany de casa.

També van ser temps d'incomptables visites a fires europees especialitzades de les quals incorporaven nous articles.

Aquest negoci centenari ha perdurat al llarg dels anys, aprofitant la modernització d'Andorra: des del temps de relativa abundància amb productes limitats o inexistents als països veïns dels anys quaranta, fins a l'eclosió del comerç i la construcció dels seixanta i setanta.

El creixement del país, l'aparició de nous sectors econòmics i l'adaptació a les necessitats dels clients han estat els motors que han fet evolucionar l'empresa, obrint botigues a Andorra la Vella el 1994 i a Encamp el 2014.

AMB LA QUARTA GENERACIÓ AL CAPDavant, L'EMPRESA HA INICIAT EL SEGON SEGLE D'HISTÒRIA

La història de Ferreria Principat està fortament lligada a la de molts dels clients, principalment del sector industrial, alguns dels quals també amb llargs recorreguts. Els avis d'alguns dels clients actuals ja hi compraven als anys quaranta.

També formen part de la història del negoci les persones que han treballat en els diferents departaments, algunes de les quals, com ara el José o el Rafa, arribats a Andorra als anys setanta, encara hi són.

Actualment, amb l'experiència d'un llarg recorregut, i amb la quarta generació al capdavant, Ferreria Principat ha iniciat el segon segle d'història amb un nou impuls, adaptant el negoci als temps actuals i ampliant la gamma de productes, però sense perdre en cap moment les arrels familiars, ni la professionalitat, ni la proximitat amb els clients.

Després de més d'un segle d'activitat al comerç andorrà, estem orgullosos d'haver pogut contribuir amb el nostre treball en el desenvolupament del país.

SANT JULIÀ

Av. de Canòlich, 32
AD600



ANDORRA LA VELLA

Av. Salou, 52
Magatzems Cervós
AD500



ENCAMP

Plaça del Consell, 12
AD200



Tel.: +376 742 020
comercial@ferreteriaprincipat.com
www.ferreteriaprincipat.com

Segueix-nos!



Prop d'un segle de serveis d'automoció

Els orígens de l'empresa es remunten al 1928, amb la inauguració del taller Auto Sport a la Seu d'Urgell. El negoci es va traslladar a Andorra el 1955

Auto Selecció és una empresa andorrana amb una trajectòria de gairebé un segle en el sector de l'automoció, més concretament com a concessionari oficial de la marca Ford, primer a la Seu d'Urgell i posteriorment al país.

La seva història es remunta a l'any 1928, quan els germans Jaume, Bartomeu i Francesc Font, originaris de Ca l'Escardill de la Seu, van fundar un taller a la capital de l'Alt Urgell anomenat Auto Sport. Aquest establiment ja va néixer com una agència oficial de la marca Ford, oferint vehicles -principalment agrícoles- als habitants del territori, inclosos els andorrans, que en aquell moment no disposaven de concessionaris similars al Principat.

Amb el pas dels anys, la demanda de vehicles a Andorra va augmentar, fet que va motivar la família Font a expandir el negoci al país. D'aquesta manera, l'any 1955 Ferran Font Riu-deubàs i Joan Font Moixó, fills dels fundadors, van establir a Andorra una agència com a importadora oficial de Ford sota el nom d'Auto Ser-



ÉS EL TERCER IMPORTADOR DE FORD AMB MÉS ANTIGUITAT SENSE CANVI DE PROPIETARIS



vei, amb dues ubicacions: una a l'avinguda Meritxell i l'altra al carrer Doctor Mitjavila.

L'any 2000, Ferran Font Pol, representant de la tercera generació de la família, va assumir la gestió de l'empresa. Amb la intenció d'adaptar-se a les necessitats del mercat i oferir un millor servei als clients, va decidir traslladar les instal·lacions al carrer Doctor Vilanova, número 5, adoptant el nom actual d'Auto Selecció. Aquest important canvi d'ubicació va permetre a l'empresa comptar amb un espai més ampli i modern, allunyat del bullici comercial del centre, facilitant així als clients l'accés a la zona del taller de reparacions.

Al llarg de la seva història, Auto Selecció ha mantingut una relació exclusiva amb la marca Ford, oferint una àmplia gamma de vehicles que han anat des de tractors i vehicles agrícoles en els seus inicis fins a turismes i altres models actuals. Avui dia, l'empresa disposa de serveis de concessionari, reparació, planxisteria i vehicles d'ocasió, tot sota el segell de qualitat de Ford.

Cal destacar el fet que Auto Selecció és el tercer importador

de la marca Ford amb més antiguitat sense canvi de propietaris en l'àmbit mundial. Amb la mirada posada en el centenari, que celebrarà l'any 2028, l'empresa continua sent un referent

en el sector de l'automoció a Andorra, mantenint els valors de qualitat i servei que han caracteritzat la família Font al llarg de tres generacions.

En el procés de modernització i d'actualització constant, Auto Selecció va renovar les seves instal·lacions ara fa poc més de cinc anys, estre-

EL 2019 ES VAN RENOVAR LES INSTAL·LACIONS AMB LA POSADA EN MARXA D'UN NOU TALLER

TESTIMONIS PUBLICITARIS A LA PREMSA DELS ANYS 30

Diverses publicacions periòdiques de la dècada del 1930 ja es feien ressò dels serveis oferts per Auto Sport a la Seu d'Urgell. En un anunci aparegut a la revista quinzenal *El Cadí*, del 15 de març del 1931, podia llegir-se: "Venta de camiones y coches Ford, el automóvil universal, y tractores Fordson." El juny del 1933, la revista *Andorra Agrícola* anunciava així el concessionari de Bartomeu Font: "Cotxes i camions usats, des de 850 a 1.950 pesetes. Preus especials pels andorrans."

nant un nou taller de 300 metres quadrats i cinc elevadors. D'aquesta manera, el personal del taller pot utilitzar l'última tecnologia i treballar amb la màxima eficiència per deixar els vehicles en perfecte estat. A més, amb aquest canvi també es va millorar la recollida de recanvis i es va crear una nova zona de postvenda per a una millor atenció als usuaris.

A més de la seva activitat comercial, Auto Selecció ha participat activament en projectes de la comunitat andorrana. Per exemple, l'any 2019 la marca Ford es va convertir en el vehicle oficial del BC MoraBanc Andorra. D'altra banda, l'empresa també ha patrocinat el sector de l'esquí, tant pel que fa a la Federació Andorrana com als clubs de diferents parròquies, així com el del ciclisme: l'Agrupació Ciclista Andorrana, l'equip Andona i proves com la Volta als Ports.

Amb gairebé un segle d'experiència, Auto Selecció continua adaptant-se als temps, oferint vehicles d'alta qualitat i serveis integrals als conductors, consolidant-se com un pilar fonamental a la història de l'automoció al Principat.

FORCES ELÈCTRIQUES D'ANDORRA (FEDA)

Transformar un país

L'electrificació d'Andorra, iniciada amb la concessió hidroelèctrica del 1929, ha canviat radicalment el Principat i ha contribuït al creixement econòmic

L'Andorra que coneixem avui seria inconcebible sense les iniciatives que es van executar fa gairebé una segle. La història moderna del Principat va íntimament lligada a l'electricitat.

Els anys 20 del segle passat, el Consell General cercava oportunitats que poguessin transformar el país. Després de diversos intents, l'opció bona va trobar-se a final de la dècada, amb la visió d'empresaris que van veure en l'aigua l'oportunitat de generar energia hidroelèctrica i exportar-la.

El Consell General va aprovar la concessió de 75 anys a una empresa francoespanyola de nova creació, Forces Hidroelèctriques d'Andorra, SA, per explotar l'aigua que hi havia al país i generar electricitat. La contrapartida va ser refer les carreteres que hi havia i la construcció de nous trams. En definitiva, fer la xarxa de carreteres modernes que necessitava el país per avançar.

L'acord va cristal·litzar el 27 de març del 1929, i a partir d'aquí Andorra va experimentar un gran canvi, no tan sols en les carreteres, sinó que es va passar a tenir electricitat per a tot-hom. Les obres de construcció de la central hidroelèctrica i de les noves infraestructures van comportar un creixement poblacional que va obligar a desenvolupar serveis, com ara la policia o el sector bancari.

El naixement de FEDA

El pas de les dècades va fer mutar les necessitats del país. El

EL MARÇ DEL 1929 NAIXIA FEDA, QUE VA MODERNITZAR LA XARXA ELÈCTRICA ANDORRANA



desenvolupament dels negocis va canviar la demanda elèctrica i ja feia anys que amb l'electricitat acordada el 1929 no n'hi havia prou i calia importar-ne de fora. Així doncs, sota el govern de Josep Pintat i Solans, el Consell General va aprovar la compra de Forces Hidroelèctriques d'Andorra a la sessió de l'11 de gener

del 1929 per 27 vots a favor i un en contra.

Un mes i mig després, el primer de març, naixia Forces Elèctriques d'Andorra (FEDA). Ja com a empresa pública, FEDA va invertir una mitjana de 10 milions d'euros anuals durant les dues primeres dècades en infraestructures per modernitzar una

xarxa que havia quedat antiga i poder garantir un subministrament de qualitat. El país avançava, novament, de la mà de l'electricitat.

El següent pas

La darrera dècada ha suposat un nou canvi. La necessitat d'actuar davant els reptes del canvi climàtic ha impulsat noves iniciatives; estem en temps de la transició energètica. Conscient de la nova realitat, FEDA lidera aquesta transformació.

Ho fa diversificant les fonts de producció, impulsant les xarxes de calor per a la calefacció urbana, apostant per la producció elèctrica amb fonts renovables, –com la hidroelèctrica i fotovoltaica nacional, amb projectes com el parc eòlic del pic del Maià, o amb contractes garantits amb França i Espanya d'importació d'electricitat d'origen renovable– i esperonant la mobilitat elèctrica. FEDA camina cap a la neutralitat en carboni el 2030, el nou salt endavant.



NOMÉS A UN PAS. SUMACULTURA



— MW MUSEU DE L'ELECTRICITAT

ANDBANK

El primer banc andorrà

Els orígens de l'entitat es remunten al 1930, quan es crea Banc Agrícola i Comercial. El 2001 es fusionaria amb Banca Reig, donant pas a l'actual grup financer

Desembre del 1930, Sant Julià de Lòria. Neix el primer banc d'Andorra, Banc Agrícola i Comercial. El detonant de la fundació va ser la creació de FHASA: amb l'explotació dels recursos hidràulics hi va haver un fort moviment de diners i feia falta un banc per gestionar-los, fer pagaments, transferir-los i deixar-los.

Els seus fundadors van ser Damià Mateu, Miquel Mateu, Joan Fornesa, Bonaventura Rebés i Lluís Desvallès. En Manuel Cerqueda va ser el primer director executiu del banc. Van començar amb un capital de dos milions de pessetes. Posteriorment, el 1947, Cerqueda esdevé el soci majoritari andorrà i president del banc.

Durant la dècada del 1950, es van crear altres entitats bancàries, entre les quals destaca Banca Reig. El nou banc va néixer el 1956 impulsat per Julià Reig, una de les grans figures de la política del segle XX.

A partir dels anys setanta, Banc Agrícola i Comercial s'expandeix a totes les parròquies i amplia la seu central. Igualment, inicia el procés de modernització dels sistemes operatius i posa en marxa un nou servei bancari el 1978: la targeta de crèdit Mastercard i l'entrada a l'Agrupació Internacional Euroxec.

Van passar els anys, i amb l'ambició d'unir forces i continuant creixent, el 10 d'agost del 2001 es van integrar Banc Agrícola i Banca Reig creant d'aquesta manera Andbank Grup Agrícola Reig, amb el nom d'Andbank (més tard Andbank). El procés d'integració, que va culminar plenament durant l'exercici del 2002, va suposar una fita històrica en l'evolució del mercat financer andorrà.



Andbank inicia l'expansió internacional el 2001, en places rellevants com Luxemburg o Espanya. L'última operació corporativa internacional ha estat l'adquisició, l'any passat, de la històrica firma espanyola de gestió d'actius Gesconsult. Andbank és el sisè banc d'Espanya i el primer banc internacional en banca privada.

Avui està present a deu jurisdiccions estratègiques, incloses les principals places financeres mundials, i compta amb un

equip de més de 1.300 professionals. El grup està centrat actualment a consolidar-se en els països en els quals està present, amb especial focus a Andorra,

Espanya i la resta de països d'Europa on opera.

La innovació és un dels principals factors diferencials d'Andbank. Mantenant sempre l'essència d'establir relacions professionals de qualitat a llarg termini, l'entitat sempre ha apostat per innovar en tots els vessants. En el marc de la seva estratègia, i per de-

mocratitzar les inversions, Andbank va crear a Espanya, l'any 2018, el neobanc MyInvestor, participat pel Grup Andbank, AXA, El Corte Inglés i diversos *family office*. MyInvestor s'ha posicionat com a una de les *fin-tech* de referència al país, amb 9.000 milions d'euros en volum de negoci i 482.000 clients.

Uns anys després, el 2022, l'entitat va llançar a Andorra Myandbank, l'únic canal 100% digital al Principat. La seva posada en marxa es va emmarcar en l'estratègia digital de l'entitat, orientada a donar resposta a les necessitats dels clients i a la societat del país de manera fàcil, transparent i innovadora.

L'estratègia de responsabilitat social corporativa d'Andbank dona suport a iniciatives que contribueixen a crear una societat millor. El principal eix d'actuació del banc en aquest àmbit és donar suport a la investigació contra el càncer. En l'actualitat, el grup col·labora amb el SJD Pediatric Cancer Center de Barcelona, la Fundació FERO, CRIS contra el Càncer i la Fundació Contigo. Igualment, va donar suport a la creació del primer banc de perruques solidàries al país, entre altres projectes.

Andbank també dona suport a l'esport, ja que se sent plenament identificat amb valors esportius com l'esforç, la tenacitat i la perseverança. Per això, continua col·laborant amb diverses iniciatives i entitats, com ara els Jocs dels Petits Estats d'Europa 2025, la Federació Andorrana de Natació (FAN) o la Federació Andorrana de Gimnàstica. També patrocina esportistes com Irineu Esteve, Nahuel Carabaña o Frank Porté, o la popular *la Purito* Andorra, entre d'altres.

**ANDBANK
DONA SUPORT
A MULTITUD
D'INICIATIVES DE
CAIRE SOCIAL
I ESPORTIU**

Creadors de progrés

Som un banc que, des de sempre, hem estat al costat del progrés, la innovació i la tecnologia avançant junts i compromesos amb el país.

Patrocinador oficial dels JPEE 2025.



Evolucionant i creixent amb el país

Nascuda als anys 30 com a hostel familiar, l'empresa va fer el salt al sector del comerç, on ràpidament es va consolidar com a gran motor econòmic d'Andorra

La història del Grup Pyrénées es remunta als anys 30 del segle XX, quan Teresa Carrillo i Francisco Pérez van arribar a Andorra després de treballar a l'Arieja en la construcció de carreteres i l'explotació minera. El Francisco formava part de l'equip de peons de camins, mentre que la Teresa treballava a la cantina que proveïa els treballadors. Amb els fills petits, Antoine i Georges, la parella va decidir establir-se al Principat per iniciar una aventura empresarial. El primer negoci de la família va ser un petit hostel situat al camí de les Peces d'Andorra la Vella, que amb el temps va prosperar fins a convertir-se en l'Hotel Pyrénées. La dedicació i l'esforç dels Pérez els van permetre créixer i expandir-se en el sector hotelier i comercial, fent les primeres inversions en propietats.

L'any 1946, la segona generació, encapçalada per Antoine i Georges, va impulsar l'obertura d'un nou establiment comercial a l'avinguda Meritxell, el qual aviat es faria petit per l'augment de la demanda per part dels clients. Casa Pérez no tan sols es va especialitzar en la venda de productes diversos, sinó que va obtenir la primera concessió de Mercedes Benz fora d'Alemanya després de la Segona Guerra Mundial. Davant del negoci, uns



La façana d'Establiments Pyrénées a la dècada del 1940.



Un vehicle de transport de viatgers.

assortidors de benzina oferien servei als vehicles que circulaven per la zona. L'expansió econòmica d'Andorra, sumada a l'arribada massiva de turistes i al creixement de l'activitat empresarial, va permetre al grup expandir-se i diversificar-se, creant nous punts de venda i establint les bases de la que acabaria convertint-se en una de les empreses més importants de la història del comerç al país.

Als anys 60, Casa Pérez va consolidar-se com l'empresa de venda al detall més gran d'Andorra amb la inauguració, el 1964, del Prisunic, un centre comercial pioner. L'establiment es va convertir en un referent del comerç andorrà per la seva àmplia oferta de productes, les seves innovacions com les escales mecàniques –les primeres del país–, i la capacitat d'atraure turistes espanyols i francesos que buscaven articles que no trobaven als seus respectius països.

EL 1946 ES VA OBRIR EL PRIMER ESTABLIMENT COMERCIAL A L'AVINGUDA MERITXELL

L'èxit de Prisunic es replicava també als Grans Magatzems Pyrénées, un dels edificis més emblemàtics d'Andorra en l'àmbit del comerç.

Paral·lelament, la família Pérez va continuar apostant per la di-



L'històric Prisunic, situat a la Rotonda.



L'ampliació d'Establiments Pyrénées als anys 50 i una imatge dels grans magatzems als 70.



versificació, introduint-se en sectors com ara l'automoció, la importació i exportació de mercaderies, així com els serveis a les persones. En aquesta època van aconseguir la representació de marques líders com Philips, Sony i Panasonic en electrònica, o BMW i Rolls Royce en automoció, entre d'altres.

Durant els anys 70 i 80, Casa Pérez va esdevenir una de les companyies més solvents d'Andorra, arribant a generar el 20% del PIB nacional. El creixement del comerç va transformar l'economia del Principat, que va passar d'estar basada en el sector primari a centrar-se en el

turisme, l'hoteleria i els serveis. Tant Pyrénées com Prisunic van saber identificar les necessitats del mercat i adaptar-se a la demanda dels visitants, oferint productes exclusius i reforçant l'atenció al client.

En aquest context de prosperitat, l'empresa va viure una tragèdia amb la mort prematura de Georges el 1973, als cinquanta anys, i la d'Antoine el 1980, als seixanta. La seva desaparició

va situar la tercera generació al capdavant de l'empresa, liderada per Jacqueline Pradère, vídua de Georges, qui va

demonstrar una gran visió empresarial i un fort compromís amb el país. Pradère va consolidar Pyrénées com un motor de l'economia andorrana, mantenint l'essència familiar i establint la Fundació

Jacqueline Pradère per retornar part dels beneficis a la societat.

EL PROCÉS DE RENOVACIÓ DURANT ELS ANYS 90 VA CULMINAR AMB LA CREACIÓ DE L'ACTUAL GRUP

APOSTA PER LA DIVERSIFICACIÓ

La diversificació ha estat clau en l'èxit del Grup Pyrénées. L'empresa ha innovat constantment en oferta comercial i serveis. El 1984, per exemple, va obrir el primer McDonald's del país. Altres casos d'èxit han seguit aquesta línia, com la inauguració de l'FNAC el 2016 o la creació de l'empresa de seguretat GSI. El creixement del grup s'ha estès a diversos sectors, incloent moda, electrònica, automoció i alimentació, amb establiments repartits per tot Andorra.

Ja als anys 90, l'empresa va iniciar un procés de renovació, canviant la seva imatge i consolidant-se com a Grup Pyrénées. Amb una estratègia centrada en la qualitat, la companyia va adoptar els eslògans *Pyrénées, la qualitat d'Andorra* i *Pyrénées producte singular*, reforçant la seva posició en el mercat i convertint-se en un referent per al comerç del país. A final de la dècada també va obrir un nou centre comercial al Pas de la Casa.

Els darrers anys han estat marcats per la crisi econòmica del 2008 o la pandèmia del 2020, davant les quals Pyrénées va optar per mantenir la plantilla i potenciar la qualitat del servei al client en lloc de reduir costos mitjançant acomiadaments. Això va permetre a l'empresa mantenir-se competitiva i reduir la rotació laboral fins al 17%, un percentatge mai vist a Andorra.

Actualment, Grup Pyrénées segueix sent un dels principals motors econòmics del país, amb més de 1.400 empleats i una estratègia basada en la innovació, la diversificació i la proximitat amb el client. La companyia ha sabut adaptar-se als canvis econòmics i mantenir el seu compromís amb el Principat.

HOTEL COMA FAMÍLIA RIBA COMA

A cavall de tres segles

L'emblemàtic establiment ordinenc, hereu de la Fonda Cal Ventura, combina tradició i modernitat per seguir sent tot un símbol de l'hostaleria al país

L'Hotel Coma no és només un allotjament emblemàtic d'Ordino, és la viva imatge de l'evolució de l'hostaleria a Andorra. Des d'unes modestes arrels com la Fonda Cal Ventura a final del segle XIX fins al modern establiment actual, aquest negoci familiar ha estat un reflex de la transformació social i econòmica del país. Avui, després de gairebé un segle d'història, afronta el futur amb la mateixa passió i determinació que els seus fundadors.

Tot comença amb la Fonda Cal Ventura, un punt de trobada per a viatgers i comerciants. Situada prop de l'església d'Ordino, l'establiment combinava hostaleria i comerç: mentre a la planta baixa s'hi venien productes bàsics, al pis de dalt els hostes gaudien d'una cuina casolana de tradició pirinenca. L'escudella, els canalons i els estofats de caça eren plats habituals del local, que es va fer un nom gràcies a l'hospitalitat de Bonaventura Coma Riba i Maria Antònia Pintat Moles.

L'augment del turisme i del trànsit comercial van fer palesa la necessitat d'ampliar les instal·lacions. Així, el 1932, Bonaventura Coma Pintat va fundar un nou hotel al Camp de la Tanada, un espai més gran i amb serveis moderns per a l'època: 48 habitacions, banys a cada planta i aigua corrent. Aviat es va convertir en una referència per als viatgers que pujaven a Andorra i per als habitants del país, que hi pujaven a passar el dia: a esquiar, a gaudir d'un bon dinar o berenar, a passar una bona estona als balls que s'organitzaven...

Després d'uns anys d'arrendament a altres empresaris, la família Coma va reprendre la gestió



DEL PRIMER HOTEL, DEL 1932, ES VA PASSAR A UN NOU ESTABLIMENT, OBERT EL 1976



de l'hotel a mitjan segle XX, amb l'objectiu de modernitzar-lo i adaptar-lo a les noves demandes del turisme. El gran salt es va produir el 1976, quan Mercè Coma Coma i el seu marit, Josep Riba Babot, van inaugurar un nou edifici amb més comoditats i serveis. A

partir del 1985, el seu fill, Josep Maria Riba Coma, va prendre el relleu i va consolidar el negoci amb nous projectes, com ara l'obertura del Restaurant Tòpic, al centre d'Ordino.

Avui dia, l'Hotel Coma no és només un espai d'allotjament, sinó també un entorn viu que manté l'essència dels orígens. Amb una oferta gastronòmica que combina la cuina tradicional i les noves tendències, continua sent un referent per als gurmets i lloc de trobada d'esdeveniments i celebracions: casaments, comunions, reunions d'empresa, festes familiars... Els jardins i les sales de l'hotel ofereixen un marc privilegiat on conviuen passat i present.

Però, què en serà del futur? Segons assegura el mateix Josep Maria Riba, l'aposta passa per mantenir-se fidel als valors de sempre, però adaptant-se als nous temps. "Esperem que tots els canvis polítics, socials i urbanístics que han d'arribar respectin l'esforç fet fins ara i ens permetin continuar moltes generacions", afirma. Tota una declaració d'intencions que reflecteix la voluntat de seguir sent un referent en l'hostaleria andorrana sense perdre l'ànima que ha caracteritzat l'Hotel Coma des del primer dia.



1932

COMA

HOTEL RESTAURANT

ORDINO - ANDORRA

Deixa't captivar per un entorn únic en qualsevol època de l'any.



Més que un hotel, una experiència per gaudir amb els cinc sentits.



Un espai per a cada moment, l'acollidora llar de foc per descansar i la zona de barbacoa per compartir àpats



Un entorn pensat per a cada ocasió. Piscina, natura i espais per celebrar moments únics.

Restaurant Cal Ventura

Descobreix al restaurant de l'hotel una carta variada amb plats tradicionals i creacions modernes, menús de temporada inspirats en les quatre estacions i una oferta especial per gaudir de cada esdeveniment.



Segueix-nos a les nostres xarxes socials i a la nostra web per estar al dia de les nostres ofertes, novetats, menús...

✉ hotelcoma@hotelcoma.com

🌐 www.hotelcoma.com

☎ +376 736 100 📞 +376 662 266

📍 C/ del Camp de la Tanada — Ordino

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

📘 [HotelComaOrdino](https://www.facebook.com/HotelComaOrdino)



90 Anys

Compromesos amb l'excel·lència

La història d'AXA Patrimoine és la història de l'Andorra del darrer segle. La història d'un país que es modernitza i s'obre al món, però preservant les seves arrels, mantenint les seves tradicions. Un país que supera adversitats des de la unió i la cultura de l'esforç. Trets que trobem sense cap mena de dubte en AXA Patrimoine, una delegació de companyia d'assegurances familiar, propera, però també amb visió de futur i perspectives sempre de creixement.

AXA Patrimoine va néixer el 1935 sota el nom de Le Patrimoine i de la mà de Secundí Tomàs Roca, amb un petit despatx a Cal Serola, a Andorra la Vella. Es va convertir en la primera delegació de companyia d'assegurances establerta a Andorra i, gràcies als seus serveis pioners, va democratitzar la possibilitat d'assegurar els béns a tota la població del país. Als inicis van ser sobretot els vehicles, llavors incipients, però també bordes i cases pairals. A més, i fins que no es va instaurar la seguretat social a Andorra el 1968, la CASS, Axa Patrimoine va exercir amb excel·lència aquestes funcions per a la població.



Des de llavors, fins a l'actualitat, el llegat s'ha anat desplegant de generació en generació. Tots els membres de la família que han estat al capdavant, sempre ho ha fet acompanyant la població andorrana, en moments de penúries com les que va patir el país durant la Guerra Civil espanyola i la Segona Guerra Mundial; o en fets tràgics com l'incendi del 1972 de l'església de Meritxell, els aiguats del 1982, la crisi mundial del 2008 o la pandèmia de la Covid-19, el 2020. També en moments clau de la història del país, com l'arribada del turisme de masses als anys 60, la consecució de drets polítics i laborals a partir de la dècada dels 70, l'aprovació de la Constitució el 1993 o la sortida de la llista de paradisos fiscals per part de l'OCDE, el 2010.

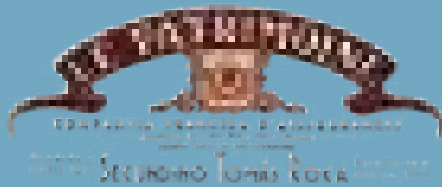
Durant aquests primers 90 anys de vida la projecció d'AXA Patrimoine ha estat exponencial, sempre des de la voluntat d'oferir productes amb les màximes cobertures i que donin, a les andorranes i andorrans, la tranquil·litat que necessiten davant qualsevol situació. De la petita oficina del 1935 ha crescut fins a les tres oficines actuals, la seu central d'Andorra la Vella a la plaça Guillemó, la del Pas de la Casa i la d'Escaldes-Engordany, totes elles a ple rendiment. Durant aquest temps també ha viscut diferents processos de fusió i integracions a companyies internacionals (com el Groupe Drouot o més recentment AXA), fet que li ha permès multiplicar el seu prestigi, fiabilitat i confiança. Qualitats que seguirà consolidant, fins i tot augmentant, durant les dècades vinents.



Assegurances

1935

LE PATRIMOINE
Compagnie Anonyme d'Assurances, 100, 12, 15



1949

1962



Compromesos amb l'excel·lència



1990

2018



90 Anys

2025

www.axa.ad

PATRIMOINE ASSEGUANCES

HOSTAL PALANQUES

DES DEL 1979 EL
GESTIONA LA
FAMÍLIA VAILLANT,
QUE HA APORTAT
NOVES IDEES AL
NEGOCI



L'Hostal Palanques és un dels establiments hotelers més emblemàtics d'Andorra i un símbol de la Massana. La seva història es remunta a principi del segle XX, quan Francisco Molné Mora i la seva esposa, Lluïsa Rogé, regentaven una fonda propera a l'església de Sant Iscle. El local, conegut com a Cal Palanques, servia de punt de trobada per a viatgers i comerciants que passaven per la Massana.

El seu fill, Francisco Molné Rogé, conegut popularment com Sisquet, va decidir modernitzar el negoci i traslladar-lo a una ubicació més estratègica, a prop de la carretera. Així, el 15 d'agost del 1935 es va inaugurar l'actual Hostal Palanques, un edifici de vint habitacions equipades amb lavabo i aigua corrent, un gran avenç per a l'època. L'hostal també disposava d'un bany comú al primer pis, una comoditat també inusual.

Durant la Segona Guerra Mundial, l'hostal es va convertir en un centre d'activitat clandestina. Per la seva situació geogràfica, Andorra es va convertir en re-

Patrimoni viu de l'hostaleria

Obert el 1935 per la família Molné, l'establiment també ha jugat un paper clau en la història del país

fugi per a moltes persones que fugien de la persecució nazi. El Palanques va jugar un paper fonamental en aquest context, ja que va servir de punt de trobada per als passadors que ajudaven refugiats a creuar els Pirineus.

Una de les figures clau en aquestes operacions va ser Antoni Forné, casat amb Joana Molné (filla del Sisquet). Junta-

ment amb el seu cunyat Eduard Molné i altres col·laboradors, van organitzar rutes de fugida cap a territori segur. No obstant això, aquestes activitats eren altament arriscades, i la nit del 28 de setembre del 1943, la Gestapo va detenir l'Eduard i cinc refugiats polonesos a l'hostal. Afortunadament, gràcies a la intervenció del bisbe Iglesias

Navarri, Eduard Molné va aconseguir salvar la vida.

Després de la guerra, l'Hostal Palanques va continuar sent un punt de referència per als viatgers i turistes que visitaven Andorra. A partir de la dècada de 1950, la família Molné va arrendar l'establiment a Laureà Cases. El 1979 va passar a estar gestionat pel matrimoni Vaillant, que va aportar nous aires al negoci.

Amb el pas dels anys, l'hostal es va adaptar als nous temps, però sense perdre l'essència tradicional. Avui dia, és dirigit per Julien, de la segona generació de la família Vaillant, qui s'ha encarregat de mantenir-ne el caràcter històric tot incorporant una acurada oferta gastronòmica.

Per preservar l'esplendor de l'edifici, el 2015 es va dur a terme una restauració de les façanes i la coberta, respectant la seva arquitectura original de granit, tan característica del patrimoni andorrà. Fidel a la seva essència, l'Hostal Palanques continua oferint avui dia una experiència autèntica als clients.



Contacte

hostal.palanques@gmail.com
Av. Sant Antoni, 16 - AD400 La Massana/ Tel: +376 835 007

ACSA (ARMENGOL CALSINA, S. A.) FAMÍLIA ARMENGOL CALSINA



Expansió i diversificació des del 1936

Des dels seus orígens com a petita empresa transportista d'aliments, Bomar ha esdevingut un important grup de distribució, entre altres activitats

La història de Bomar comença en una època plena d'incerteses, entre la Guerra Civil espanyola i la II Guerra Mundial. Documentat en uns arxius que daten del 1936, el negoci va sorgir quan els germans Miquel i Esteve Armengol Pal van iniciar l'activitat com a transportistes, sota el nom d'Auto-transportes La Andorrana. En aquells pri-

mers anys van comercialitzar productes de primera necessitat: vi, oli, farina, llegums...

Entre final dels anys 30 i principi dels 40, el negoci es va estabilitzar quan Esteve Armengol es va començar dedicar a altres activitats agrícoles i Miquel va decidir mantenir l'activitat comercial. Es conserva un albarà datat el 31 de març del 1941, que

recull la venda d'una "carga" de vi -equivalent a dos botes de 60 litres-, un detall que ens permet imaginar el treball físic i la dedicació que caracteritzaven aquells inicis.

El creixement progressiu de l'empresa es va traduir en una expansió física i logística. El 1956 es va establir un magatzem al carrer Dr. Nequi, 7, en un espai

de 150 m², i durant els anys 60 i 70 es van anar afegint noves instal·lacions per fer front a l'expansió comercial. El negoci va evolucionar des d'un petit magatzem fins a la construcció d'un nou recinte a Santa Coloma, amb dues plantes de 240 m². Va ser en aquell moment en què el cap de família va decidir retirar-se i el seu fill Miquel Armengol Pons es va fer càrrec de tota la direcció del negoci, amb el suport de la seva esposa, Cristina, que gestionava la part administrativa i comptable.

L'expansió no tan sols es va limitar a l'espai físic, sinó també en la incorporació d'innovacions en els processos de producció i gestió. El 1974 es va instal·lar un trenc d'embotellar automàtic, capaç d'omplir 1.500 ampolles per hora, una fita que va permetre millorar l'eficiència i, posteriorment, es va substituir per un equip de major rendiment.

Als anys 80 i 90, la informàtica va jugar un paper decisiu en la gestió del negoci. L'adquisició d'un IBM 5280 el 1982 va marcar el començament d'una nova etapa en la qual les dades es gestionaven de manera pròpia i amb major precisió, passant



Les actuals instal·lacions del grup empresarial, a l'avinguda de la Bartra d'Encamp.

progressivament a sistemes més potents com l'IBM AS400 i, finalment, a la digitalització de tots els processos amb suport d'intel·ligència artificial. Aquest salt tecnològic va ser clau per dissenyar processos, elaborar estadístiques i garantir la seguretat de la informació.

El 1986 es registra a Govern el nom comercial de Bomar, SA -abreviació de Bodegues Miquel Armengol- marcant així la consolidació d'una identitat que, amb els anys, s'ha convertit en sinònim de qualitat i diversificació. Els anys 90 van portar noves adquisicions i l'entrada en altres sectors. La compra de Flimosa el 1990 va permetre incorporar marques importants com Kronenbourg i l'aigua Evian, ampliant notablement el ventall de productes. El 1996, amb l'adquisició de Comercial Miño i la creació de la societat CEDI, el negoci va afrontar el repte de la saturació dels magatzems, fet que va portar a l'adquisició i lloguer de diversos espais per garantir la continuïtat de la distribució.

El 1999 va suposar una nova fita amb la compra del terreny de l'avinguda de la Bartra, a En-

TREBALLANT AMB GRANS MARQUES

Les primeres grans marques es van començar a importar a principi dels anys 50, amb cases de vins espanyols ja desaparegudes i Bardinet, amb la seva marca Rhum Negrita, que encara avui és un proveïdor clau. A final dels anys 60 es van incorporar altres segells de renom com García-Carrión, Bodegas Vega Sicilia, Marqués de Murrieta i altres grups familiars. Aquest procés ha estat marcat sempre per una observació constant del mercat, fet que ha permès a Bomar disposar avui dia d'un extens catàleg.

EL 1999 ES VAN CENTRALITZAR TOTES LES INSTAL·LACIONS EN UN GRAN RECINTE A ENCAMP

camp, que permet construir un recinte de 15.000 m² amb una capacitat d'aproximadament 9.000 palets, centralitzant així totes les instal·lacions i oficines. A partir d'aquell moment, es va iniciar la diversificació d'activitats, amb la

AL CAPDAVANT DE L'EMPRESA HI HA ACTUALMENT LA TERCERA GENERACIÓ DE LA FAMÍLIA

creació de societats com Gelesa el 2001, dedicada a serveis logístics d'emmagatzematge, distribució i dipòsit fiscal públic, i GADSA el 2003, especialitzada en la gestió d'arxius, digitalització, custòdia i destrucció de documents. L'expansió va continuar amb la incorporació d'Andolac el 2005, que va obrir la porta al sector de la restauració, i el 2014 es va crear la societat Q&F, SL, orien-

tada a la importació i comercialització de productes frescos del sector del peix i marisc, que va donar pas a la participació en Mar Endins, SL.

Les adquisicions no s'han limitat a la comercialització d'aliments i begudes. Al llarg dels anys, l'empresa ha incorporat altres negocis, comprant empreses familiars que havien abandonat l'activitat, i diversificant així la seva oferta. Així, el 2011 es va crear Andorra Air Service, SL, una empresa dedicada a serveis relacionats amb l'aeronàutica, i el 2015 s'hi va sumar Andorra Aviation Academy, SL, una acadèmia de formació de pilots comercials amb certificació d'EASA. Finalment, el 2024 es crea CEDIAC, fet que consolida el grup en el sector de les distribucions.

L'evolució com a empresa familiar ha estat constant. Avui, al capdavant hi ha els fills de Miquel Armengol Pons: Miquel, director general; Lluís, responsable de GADSA i de la secció de vins d'alta gamma, i Cristina, cap de Recursos Humans.

MORABANC



Una història de creixement i compromís

El grup bancari no ha perdut el caràcter familiar ni la vocació de fer costat al país des que Bonaventura Mora va obrir la primera oficina de canvi, l'any 1938

El 6 de juny del 1952, el Consell General concedeix a Bonaventura Mora Munt l'autorització per realitzar operacions amb moneda. Aquesta fita obre el camí per transformar una petita empresa familiar en un dels primers grups bancaris d'Andorra, l'actual MoraBanc.

Amb tot, la història de l'entitat es remunta a uns quants anys

abans, quan el 1938 Mora obre el Comptoir Andorran de Change, una petita oficina de canvi situada a la plaça Santa Anna d'Escaldes. Originària de Sispony, la família Mora havia emigrat a Catalunya a final del segle XIX. Fins a l'esclat de la Guerra Civil espanyola, quan el consolat francès de Barcelona el repatria al Principat, Bonaventura Mora dirigeix

la sucursal del Banco Español de Crédito a Manresa, on adquireix un preciós bagatge: l'experiència personal i professional que li permetrà fundar el seu propi banc.

Tot just rebre l'autorització del Consell, el Comptoir Andorran de Change es trasllada al número 32 de l'avinguda Carlemany. El 1953, l'oficina canvia de

nom i comença a operar com a Crèdit Comercial d'Escaldes. Tres anys després, Mora sol·licita una llicència bancària que obté el 12 de setembre. Així, el 1957 el Crèdit Comercial d'Escaldes deixa pas a Banca Mora.

Al cap de pocs mesos, el banc ja té 14 empleats i amplia les instal·lacions annexionant el local veí. També comença l'expansió arreu del territori andorrà obrint una primera sucursal a Encamp el juliol del 1958.

El negoci prospera ràpidament i el 1960 Bonaventura Mora compra el 90% del capital de Banca Coma, amb la perspectiva d'obtenir una segona llicència bancària. En paral·lel, l'activitat creixent del sector bancari fa impossible mantenir l'empresa en la petita oficina de l'avinguda Carlemany, i el 1961 s'inaugura la nova seu social de Banca Mora a la plaça Coprínceps.

El 1965, l'entitat funciona a ple rendiment i obté uns beneficis de més de 4 milions de pessetes. La mort sobtada de Bonaventura Mora, el gener del 1967, fa que el seu fill Francesc Mora Font prengui el relleu a la presidència del banc.



Un important punt d'inflexió d'aquesta nova etapa es produeix el novembre del 1970, quan Banco de Bilbao (actual BBVA) adquireix el 33,3% de Banca Coma, la qual es converteix en Banc Internacional SA.

Tres anys després, el Banc Internacional compra Banca Mora, donant pas al grup Banc Internacional Banca Mora (BIBM). Aquesta adquisició suposa l'aliança definitiva entre dues entitats que fins aquell moment havien estat al mateix temps col·laboradores i competidores. L'acord es fa efectiu el 15 de gener del 1974, i tot i que els dos bancs conserven personalitat jurídica pròpia, es posen sota una única gestió. El grup amplia el capital fins a 150 milions de pessetes.

Durant la dècada dels setanta, l'empresa incrementa la presència a les parròquies. Una altra de les fites d'aquesta etapa és l'inici de la informatització, que el grup ja no abandonarà mai. El primer ordinador entra a la casa el 1973 i tres anys després seria substituït per un altre equip més potent.

La progressió de la corporació durant els anys següents és

DISTINCIONS INTERNACIONALS

Al llarg de la seva trajectòria, MoraBanc ha estat reconegut amb diversos premis internacionals que avalen la seva excel·lència en el sector financer. Destaca especialment el guardó de Banc de l'Any a Andorra atorgat per la revista *The Banker*, del grup Financial Times, que l'entitat ha obtingut en diverses ocasions. A més, la revista financera internacional *World Finance*, editada a Londres, ha distingit MoraBanc com el millor banc digital i la millor aplicació bancària d'Andorra en diverses edicions consecutives.

EL 1974 ES FA EFECTIVA LA COMPRA DE BANCA MORA PER PART DE BANC INTERNACIONAL

imparable, fins que el 2006 els socis fundadors andorrans adquireixen el 51% de les accions que estaven en mans del BBVA. D'aquesta manera, BIBM esdevé un grup bancari el 100% andorrà i de propietat íntegrament familiar.

Mentrestant, el 13 de desembre de l'any 2000,

L'ANY 2009 MARCA LA CONSOLIDACIÓ DE L'EXPANSIÓ INTERNACIONAL DEL GRUP

Banc Internacional-Banca Mora estrena la nova seu a Andorra la Vella, un espectacular edifici dissenyat per GCA arquitectes associats. L'any 2021 el banc va fer un altre salt endavant amb la compra de la participació majoritària i posterior integració de Banc Sabadell d'Andorra.

La història de MoraBanc també ha escrit un capítol internacional amb un creixement

fora del país progressiu, sempre basat en la solidesa dels projectes. Actualment, el grup té filials a Suïssa i als EUA, on opera sota la marca Boreal. Espanya és el darrer mercat on ha aterrat, primer amb l'obertura de MoraWealth l'any 2021, i més recentment amb l'adquisició de la Societat de Valors Tressis, una de les firmes més reconegudes del mercat espanyol.

Al llarg de la seva història, el banc ha preservat l'esperit familiar dels inicis i una visió conservadora a mitjà termini, que no li ha impedit innovar i avançar davant els diversos reptes del Principat, com la transparència fiscal, l'obertura econòmica o la digitalització.

Així mateix, MoraBanc sempre ha fet costat al creixement del país, tant en el finançament de grans projectes empresarials com en el suport a particulars. L'entitat també ha estat decisiva en importants iniciatives esportives i culturals, com ara el patrocini de la Temporada MoraBanc o del Bàsquet Club MoraBanc Andorra.

ESTABLIMENTS CAIRAT RIBOT FAMÍLIA CAIRAT

Dedicació i qualitat

Aquesta empresa familiar fundada el 1939 ha passat de la importació de tot tipus de productes a la distribució de vins i licors de gamma alta

Establiments Cairat Ribot és una de les empreses de distribució més emblemàtiques d'Andorra, amb una història que es remunta a fa més de 80 anys. Fundada per Manuel Cairat Ribot el 1939, la companyia ha evolucionat al llarg dels anys, adaptant-se a les necessitats del mercat, però mantenint sempre la seva essència d'un negoci familiar. Des dels seus inicis en el comerç de cafè fins a convertir-se en un referent en la distribució de licors i vins, la seva història reflecteix la transformació econòmica i social del país.

Els primers anys d'Establiments Cairat Ribot van estar marcats per la importació de productes diversos que eren difícils de trobar en aquella època, des de màquines d'escriure americanes fins a rotllos de puntes provinents d'Anglaterra o França, passant per tabac anglès. La torrefacció de cafè també va centrar l'activitat de la casa en aquells inicis. Un procés que implicava seleccionar grans de cafè de la màxima qualitat, torrar-los i distribuir-los entre els clients, principalment bars, restaurants i botigues d'alimentació.

Amb el creixement del turisme i el desenvolupament econòmic d'Andorra, l'empresa va ampliar el seu catàleg de productes. A més del cafè, van començar a importar formatges, conserves i, finalment, licors i vins. Aquesta darrera línia de negoci es va acabar convertint en el seu principal focus. Establiments Cairat Ribot sempre ha



ELS PRIMERS ANYS VAN ESTAR CENTRATS EN LA TORREFACCIÓ I DISTRIBUCIÓ DE CAFÈ

buscat diferenciar-se de la resta de distribuïdors amb una selecció de productes que no es troben fàcilment al mercat generalista, apostant per les grans marques.

Amb els anys, la competència i l'evolució del mercat van obligar l'empresa a prendre decisions estratègiques. Un dels canvis més importants va ser l'abandonament de la torrefacció de cafè. Tot i ser una activitat molt apreciada pel seu

fundador i pel seu fill, Josep Maria Cairat, el procés es va tornar cada cop més complex i menys rendible. Així, es

va prendre la resolució de centrar-se exclusivament en la distribució de vins i licors. En l'actualitat, Establiments Cairat Ribot treballa tant amb la gran distribució com amb comerços especialitzats i locals d'hostaleria. A més, l'empresa ha sabut adaptar-se als nous temps, responant a la crei-

xent demanda de productes de qualitat i diferenciats de la resta.

Actualment, la clientela d'Andorra és molt diversa, amb visitants i residents de diverses nacionalitats, fet que ha influït en la selecció de productes. La distribució de vins i licors ja no es limita als grans fabricants, sinó que també inclou articles innovadors i de gamma alta.

Un altre factor que ha transformat el sector ha estat la globalització del mercat. Tot i això, Establiments Cairat Ribot ha mantingut el compromís d'oferir un servei proper i de qualitat. La relació de confiança amb els clients és clau.

EL NEGOCI S'HA TRANSFORMAT, PERÒ HA SABUT MANTENIR L'ESSÈNCIA FAMILIAR

TOMATIN

HIGHLAND SINGLE MALT



Establiments

**CAIRAT
RIBOT**

www.tomatin.com/travel-retail

Av. Verge de Canòlich, 23, AD600 Sant Julià de Lòria

cairat@andorra.ad | +376 841 112

Més de vuit dècades de servei farmacèutic

L'empresa, fundada el 1942 i ben aviat establerta a l'emblemàtica Casa La Cruz, s'ha convertit en un símbol del sector gràcies a una gestió familiar i un tracte proper

La Farmàcia Guerrero, ubicada al centre d'Escaldes-Engordany, és un dels establiments comercials més antics i emblemàtics del país. Amb més de 80 anys d'història, aquest negoci familiar ha aconseguit consolidar-se com una institució dins el món de la farmàcia andorrana. Però per entendre el seu llegat, cal viatjar en el temps fins als seus orígens.

La història de la Farmàcia Guerrero comença entre els anys 1942 i 1943, en un context històric marcat per les conseqüències de la Guerra Civil Espanyola i la Segona Guerra Mundial. L'Andorra d'aquella època era encara un país aïllat, amb una economia basada en l'agricultura i la ramaderia, i amb poques infraestructures comercials i sanitàries.

En aquest escenari, la creació d'una farmàcia moderna i ben equipada va ser una aposta valenta i visionària.

En un primer moment, l'establiment es va fundar just davant de l'edifici conegut com a Casa La Cruz. Inicialment, la farmàcia es va situar en una petita edificació provisional

L'IMMOBLE VA SER DISSENYAT PEL RECONEGUT ARQUITECTE CATALÀ JOSEP PUIG I CADAFALCH



La Casa La Cruz en ple procés de construcció.



Una imatge històrica de l'establiment.

mentre es construïa aquest emblemàtic edifici. Aproximadament un any després es va traslladar definitivament a la planta baixa de la Casa La Cruz, on encara es troba avui dia.

L'immoble deu el seu nom a la família La Cruz. Aquest edifici singular va ser encarregat l'any 1940 per Mercedes Muntades i Mariano La Cruz al prestigiós arquitecte modernista Josep Puig i Cadafalch. L'edifici es va acabar de construir el 1942, esdevenint una de les construccions més imponents d'Escaldes en aquell moment.

Amb el pas dels anys, la propietat de la Casa La Cruz va



La Farmàcia Guerrero abans de fer per a vianants l'avinguda Carlemany.



L'establiment va mantenir el compromís amb el país durant la pandèmia.

anar canviant de mans. Inicialment, la família La Cruz va vendre l'immoble a la família Ribó, i posteriorment va ser adquirida per Salvador Guerrero Ubach i la seva esposa, Anna Maria Ruiz Busquets, que el van convertir en la llar definitiva de la farmàcia familiar.

Va ser, però, l'avi de l'actual propietari, Gabriel Guerrero Ruiz, el fundador d'aquesta farmàcia. Amb una visió clara de servei a la comunitat, el senyor Guerrero va establir l'establiment en un moment en què l'accés als medicaments al Principat era encara limitat. La farmàcia va proporcionar als

habitants del país una oferta de medicaments i productes sanitaris essencials, fet que va contribuir a millorar la qualitat de vida de molts ciutadans.

Després de la mort del fundador, va ser la seva esposa, Pilar Ubach Bastida, qui es va fer càrrec del negoci. La seva determinació i capacitat de gestió van permetre que la farmàcia continués funcionant amb èxit en un temps en què la presència

de dones en el món empresarial era encara minoritària. No obstant això, la persona que realment va consolidar la far-

màcia i la va convertir en un referent al

país va ser el fill de Pilar i Jose: Salvador Guerrero Ubach. Juntament amb la seva muller, Anna Maria Ruiz Busquets, Salvador

Guerrero va dedicar tota la vida a fer créixer l'establiment. Amb una formació sòlida en farmàcia i un com-

SALVADOR GUERRERO I ANNA MARIA RUIZ VAN MODERNITZAR I FER CRÉIXER L'ESTABLIMENT

promís inqüestionable amb la seva feina, va introduir noves tècniques i serveis que van modernitzar el negoci. Gràcies a la seva dedicació, la Farmàcia Guerrero es va guanyar la confiança de generacions de clients andorrans i visitants.

Després de la mort de Salvador Guerrero Ubach l'any 2001, el fill, Gabriel Guerrero Ruiz, va assumir la direcció de la farmàcia. Sota la seva gestió, l'establiment ha mantingut els valors de qualitat i atenció personalitzada que sempre l'han caracteritzat, alhora que s'ha adaptat als nous temps.

En l'actualitat, la Farmàcia Guerrero continua sent una referència en el sector farmacèutic andorrà. L'equip professional que hi treballa ofereix un servei personalitzat i proper, combinant la tradició amb la innovació. L'establiment disposa d'un ampli catàleg de productes, des de medicaments i parafarmàcia fins a cosmètics i complements nutricionals.

El compromís de la família Guerrero amb la salut i el benestar dels clients es reflecteix en la seva aposta per la formació contínua i la implementació de nous serveis. La farmàcia ofereix assessorament especialitzat en diferents àmbits, com ara la dermocosmètica, la fitoteràpia i la nutrició, contribuint així a una atenció integral a la salut.

Amb més de vuit dècades d'història, la Farmàcia Guerrero no és només un establiment comercial, sinó també un testimoni viu de l'evolució d'Andorra. Ha sobreviscut a èpoques difícils, ha vist créixer el país i ha estat un referent per a moltes generacions.



Av. Carlemany 61
Escaldes-Engordany
Tel.: +376 801 859
WhatsApp: +376 801 859
gruguerro@hotmail.com

CALÇATS GALY FAMÍLIA MARTÍ PEDESCOLL

Un comerç amb arrels

Aquest negoci familiar, creat el 1945, ha evolucionat des d'una petita botiga de queviures fins a l'actual sabateria, que compta amb tres establiments

La de Calçats Galy és la història d'una família emprenedora i d'un negoci que ha sabut adaptar-se als canvis del temps. Els seus orígens es remunten a l'any 1945, quan la família Pedescoll va obrir un petit establiment a la plaça Santa Anna.

El negoci va començar com una botiga de queviures i productes variats. A les lleixes s'hi podien trobar des de llaunes de conserves fins a cistells o barrets de palla, passant per petits electrodomèstics. La diversitat de l'oferta era imprescindible en una època en què el comerç encara estava molt lligat a les necessitats bàsiques de la població i al turisme incipient, que buscava articles difícils de trobar als països d'origen.

A mesura que Andorra creixia, també ho feia la botiga. La família va decidir introduir espadnyes vigatanes, un producte que va tenir una gran acceptació entre els turistes. Aquest primer pas cap al sector del calçat va ser decisiu per a l'evolució futura de l'empresa.

Amb l'èxit de les espadnyes, van començar a introduir altres tipus de calçat, primer esportiu i més tard sabates de vestir. El 1972 es va fer el pas definitiu, obrint la primera botiga especialitzada en calçat a l'antic centre comercial Fòrum.

Des d'aquell moment, Calçats Galy va consolidar-se com un negoci familiar dedicat exclusivament al calçat. En les dècades posteriors, van arribar a tenir fins a cinc botigues obertes simultàniament en diversos punts del

AL PRIMER ESTABLIMENT S'HI VENIA DES DE CONSERVES FINS A BARRETS DE PALLA



Enriqueta Pedescoll i Robert Martí, a la botiga de l'avinguda Meritxell, 64.



L'establiment Pedescoll, a la plaça Santa Anna d'Escaldes.

Principat. No obstant això, els canvis urbanístics i comercials van obligar-los a traslladar-se diverses vegades. Les obres i reestructuracions d'alguns edificis on estaven ubicades les botigues van fer que haguessin de tancar o reubicar els establiments en diverses ocasions.

El negoci sempre ha estat en mans de la mateixa família, passant de generació en generació. Els fills dels fundadors van continuar amb la tradició, i ara els nets mantenen l'essència del comerç de proximitat i el tracte personalitzat amb els clients. Avui dia, Calçats Galy continua en actiu amb tres establiments, adaptant-se a les noves tendències del mercat.

Galy

LOTTUSSE

MEPHISTO 

Clarks



www.galyandorra.com

Totes les teves sabates a un sol clic de casa teva.

 [calcats_galy](https://www.instagram.com/calcats_galy)



📍 Av. Carlemany, 105, Escaldes-Engordany



📍 Av. Carlemany, 103, Escaldes-Engordany



📍 Carrer Bonaventura Armengol, 6-8, Andorra la Vella

Prop de 80 anys d'expansió i lideratge

Fundada el 1946 com un petit negoci de comerç al detall, l'empresa ha crescut i s'ha diversificat en sectors com el tabac, l'hoteleria o els carburants

Grup Cierco va ser fundat pels volts del 1946 pel senyor Higini Cierco García amb una visió estratègica basada en l'aprofitament del desenvolupament d'Andorra i l'auge del turisme. En un moment en què el país començava a introduir-se en el mercat de l'automoció i es convertia en un pol d'atracció per als visitants, especialment espanyols, que hi trobaven productes que no estaven disponibles als seus països d'origen, el grup va iniciar les activitats en els sectors de l'automòbil, la fotografia i l'electrònica, inicialment en el comerç al detall per, posteriorment, expandir-se a la distribució en exclusiva de grans marques internacionals.

Amb el pas dels anys, l'empresa va consolidar la seva posició en aquests sectors, oferint productes i serveis d'alta qualitat, guanyant-se la fidelitat de la clientela i establint relacions comercials amb grans firmes internacionals. La seva experiència en el comerç i la distribució li va permetre detectar noves oportunitats i expandir el negoci cap a altres sectors estratègics.

A final dels anys 60 i principi dels 70, el grup va diversificar les seves activitats entrant en el sector del tabac amb la creació d'Indústries Montanya, SA, una fàbrica que inicialment produïa cigarretes de tabac negre



Higini Cierco amb la seva esposa, Roser Noguer.



La fàbrica de tabac d'Indústries Montanya.

i cigars sota llicència i marques pròpies. Aquest moviment estratègic va permetre al grup aprofitar l'entorn favorable de la fiscalitat andorrana per a la

producció i distribució de tabac, un producte de gran demanda en aquell moment. Un moment clau en la seva història va arribar el 1978, quan van obtenir la

llicència de fabricació de grans marques americanes i europees de tabac ros, un fet pioner a Andorra que va situar Grup Cierco com a referent en la indústria. Aquesta fita va ser especialment rellevant perquè altres fabricants van trigar anys a seguir-ne l'exemple, consolidant l'empresa com un actor principal en el mercat del tabac en l'àmbit internacional.

Paral·lelament, la família Cierco va ser una de les impulsores de Banca Privada Andorrana, on van esdevenir accionistes majoritaris, obrint les portes a altres famílies andorranes per unir-se al projecte finan-

cer. L'expansió financera va permetre al grup diversificar encara més les seves operacions i garantir la sostenibilitat del negoci en el llarg termini. Amb una estratègia de creixement, el grup va ampliar les operacions en diversos sectors: fa més de vint anys, Indústries Montanya, SA, va obrir la seva divisió d'alimentació i distribució, especialitzada en productes d'alta qualitat per als sectors *retail* i *horeca*. Amb aquesta estratègia, el 2022 van adquirir ASG, empresa líder a Andorra en la distribució de pro-

LA COMPANYIA VA INICIAR L'ACTIVITAT EN ELS ÀMBITS DE L'AUTOMÒBIL I L'ELECTRÒNICA



La seu social de Grup Cierco, a la carretera de la Comella.

ductes gourmet per a hostaleria i restauració, i el 2024, RODIS-NET, referent en la distribució de productes de neteja per al mateix sector.

L'hoteleria també ha estat un pilar fonamental del grup des de fa més de 30 anys, amb Plaza Hotels & Resorts. La companyia gestiona tres hotels a Andorra i el 2022 es va expandir amb un *eco-resort* a Espanya. Aquesta incursió en el turisme de luxe ha reforçat la imatge de la companyia i ha permès diversificar encara més les seves activitats.

El 1997 el grup va fundar Petrolis Principat, introduint-se en el mercat de la comercialització i distribució d'energia. Actualment, aquesta divisió gestiona la distribució de combustibles per a calefacció i flotes, opera quatre estacions de servei sota llicència de Shell-Disa i quatre botigues SUMA.

ALIANÇA AMB PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

Una de les fites cabdals en la història del Grup Cierco va ser l'obtenció de la llicència de fabricació de grans marques americanes de tabac, fet que va suposar l'inici de la relació de la companyia amb qui seria un dels seus socis estratègics, Philip Morris International, fabricant de Marlboro. Aquesta aliança amb Philip Morris International va canviar l'estructura del grup i, en gran manera, va revolucionar el mercat del tabac a Andorra.

D'altra banda, fa més de vint anys Grup Cierco va crear Summia Real Estate, la seva divisió immobiliària, especialitzada en projectes residencials i comercials de qualitat.

El creixement de l'empresa ha estat progressiu i ferm, diversificant-se per garantir estabilitat i sostenibilitat en un mercat petit com l'andorrà. La seva estratègia d'expansió no tan sols s'ha centrat en Andorra, sinó que ha transcendit fronteres amb la creació de Montcierc MX, una empresa fabricant de tabacs a Mèxic en col·laboració amb Philip Morris International.

Des dels inicis, el Grup Cierco ha estat guiat per la família, que ja es troba en la seva

tercera generació de lideratge. La transició generacional s'ha fet sempre sota els mateixos valors: l'excel·lència en la gestió empresarial, la responsabilitat, el compromís amb el desenvolupament econòmic i social del país i la capacitat d'adaptació als reptes del mercat.

Aquests valors han permès al grup consolidar-se com una empresa de referència, mantenint una estreta relació amb els socis i clients, garantint la qualitat dels seus serveis i productes i demostrant una gran capacitat de resiliència davant les adversitats. Amb una combinació de tradició i innovació, el Grup Cierco mira cap al futur amb la voluntat de continuar creixent.

A PARTIR DELS ANYS 70 EL GRUP VA ESDEVENIR UN REFERENT EN LA INDÚSTRIA TABAQUERA

Una història d'esforç i superació

Amb l'auge del turisme, la família Roca va evolucionar de la ramaderia al comerç, fins a consolidar-se en el món de la joieria de luxe, entre altres línies de negoci

La família Roca, originàriament dedicada a l'activitat ramadera, va haver d'adaptar-se a una Andorra en plena transformació. Amb l'arribada del turisme a mitjan segle XX, l'activitat agrícola i ramadera ja no els garantia la supervivència. Davant aquest repte, i amb un esperit de treball incansable, Joan Roca i Carmen Bagués, juntament amb els seus fills, l'Assumpció, el Josep i el Marcel·lí, van fundar el 1949 Granja Roca, una botiga de productes làctics de la seva pròpia producció per satisfer la demanda creixent dels turistes que arribaven a les Valls. Aquest canvi no va ser senzill i va requerir una gran perseverança i moltes hores de feina.

Amb el creixement continu del turisme i la transformació econòmica del país, la família Roca va entendre la necessitat d'expandir el seu negoci. D'aquesta manera, van deixar enrere progressivament l'activitat ramadera per consolidar-se com a comerciants, aprofitant l'auge del comerç local per explorar noves oportunitats. Aquest procés de canvi, marcat

**JOAN ROCA,
CARMEN BAGUÉS
I ELS SEUS FILLS
VAN FUNDAR
GRANJA ROCA
L'ANY 1949**



La primera i part de la segona generació de la família Roca, a la porta del comerç de l'av. Meritxell, 50.



Granja Roca cap al 1949.



La façana de l'establiment de l'avinguda Meritxell, 18.



El número 50 de l'avinguda Meritxell, on hi havia Granja Roca.



Maison Roca, situada a l'avinguda Meritxell, 97.

per la tenacitat i la capacitat d'innovació, va establir les bases d'una nova era en la trajectòria familiar, mantenint sempre, però, la fidelitat als mateixos valors que havien definit els seus orígens.

Durant la dècada dels vuitanta, la passió per la mineralogia i la gemmologia va portar Joan Roca, actual president del grup, a aventurar-se en el món de la joieria. La creació de peces exclusives elaborades als tallers de la casa i la selecció de marques reconegudes van permetre que Mercat de l'Or i, posteriorment, Mercat del Diamant es consolidessin com a referents en el sector de la joieria i la rellotgeria a Andorra. En

aquesta nova etapa, Rosa Roca es va incorporar a l'equip, contribuint al creixement de l'empresa familiar.

Amb el pas dels anys, el negoci va evolucionar amb l'obertura de Bàsic Mercat l'any 2012, una aposta estratègica per la diversificació de marques i l'exclusivitat. Finalment, amb la incorporació de Susanna Roca com a CEO, el 2023 neix Maison Roca, una marca pròpia que simbolitza la consolidació de l'empresa.

EL 2023 NEIX MAISON ROCA, LA MARCA PRÒPIA QUE SIMBOLITZA LA CONSOLIDACIÓ DE L'EMPRESA

Actualment, Maison Roca compta amb tres boutiques a l'avinguda Meritxell, als números 18, 50 i 97, on ofereix més de 35 marques de joieria i rellotgeria de luxe. Entre aquestes, destaquen noms tan prestigiosos com Breitling, Pomellato, CHANEL, Chaumet, Messika, Fred i dinh van, a més de la seva marca registrada de joieria, Maison Roca®. La seva filosofia es basa en la recerca de la màxima qualitat, l'exclusivitat i la innovació, garantint que cada joia sigui

una expressió d'elegància i refinament.

El llegat de la família Roca es manté viu gràcies a la seva aposta per la mestria, la innovació i el compromís de les noves generacions amb la sostenibilitat. Amb més de quatre dècades d'experiència, Maison Roca és avui dia sinònim de creativitat, luxe atrevit i atemporalitat, així com de passió per l'excel·lència.

MAISON ROCA
Av. Meritxell, 18
Av. Meritxell, 50
Av. Meritxell, 97
www.maisonroca.ad

Una tradició de set generacions

L'actual grup empresarial és hereu de més d'un segle d'activitat rellotgera, iniciada a Catalunya i consolidada a Andorra des del 1950 gràcies a la joieria i l'exclusivitat

La història del grup Pons1845 es remunta a l'any 1845, quan es té constància del primer rellotger de la família Solans, a Mollerussa. Contràriament a la creença popular que l'origen de la rellotgeria familiar provenia de la branca Pons, en realitat aquesta tradició rellotgera estava vinculada als Solans. Durant generacions, la família es va dedicar a aquest ofici, adquirint una gran experiència en la reparació i ajustament de rellotges mecànics. Aquesta vocació es va anar transmetent fins a donar lloc a una nissaga de mestres artesans especialitzats.

L'any 1950, la família va decidir traslladar-se a Andorra, buscant noves oportunitats en un país que començava a consolidar-se com a referent comercial. Va ser aleshores quan el matrimoni format per Antoni Pons Solé i Pepita Solans Viladrich va obrir la primera botiga de joieria i rellotgeria, sota el nom de Berna. Aquest establiment, situat a l'avinguda Meritxell, es va convertir aviat en un referent de la venda de rellotges i joies d'alta qualitat, potenciat pel creixent turisme i l'afluència de compradors estrangers que visitaven el Principat.

Berna no tan sols va marcar el començament d'una nova etapa per a la família, sinó que també va establir les bases de



BERNA VA SER LA PRIMERA JOIERIA I RELLOTGERIA OBERTA PER ANTONI PONS I PEPITA SOLANS

la que seria una trajectòria d'expansió i èxit en el sector del luxe. D'aquesta manera, el 1960 la família va ampliar la presència al país obrint una nova botiga, Geneve, també a l'avinguda Meritxell, un nom que evocava la capital suïssa de la rellotgeria i que consolidava l'aposta per l'alta gamma. En aquest establiment es va aconseguir la distribució de dues marques icòniques: Rolex i Patek Philippe.

Això va suposar un gran salt qualitatiu i va posicionar

Geneve com un referent

a Andorra per als amants de la rellotgeria suïssa.

Durant les dècades següents, el negoci va continuar creixent.

L'any 1995, ja sota la direcció d'Antoni

Pons Solans, de la se-

gona generació de la família, es va inaugurar la botiga Hvn-gari, a Carlemany 117, seguint la línia de diversificació i ampliació. Posteriorment, el 1999, Berna es va traslladar a una nova ubicació, al número 55 de Meritxell.

Amb el pas del temps, la família ha vist la necessitat de reestructurar la seva imatge corporativa per unificar totes les botigues sota una sola marca. Així és com, recentment, ha nascut Pons1845, un nom que ret



homenatge a la llarga tradició rellotgera dels Solans, iniciada precisament en aquella data.

La unificació de la marca no tan sols respon a una qüestió estètica o de màrqueting, sinó que també representa una evolució natural del negoci. Mentrestant, tots els establiments han deixat de ser considerats marques independents per quedar integrats també dins de la denominació conjunta de Pons1845.

Pel que fa a la seva estratègia comercial, Pons1845 manté el seu compromís amb les prestigioses marques d'alta gamma Rolex, Tudor, Panerai, IWC, Hublot, Zenith, Bulgari, Jaeger-LeCoultre i Ulysses Nardin, aquesta última recentment incorporada a la botiga Berna. A més, l'empresa continua apostant per un model de negoci basat en la discreció i el tracte personalitzat amb els clients,

PREPARANT L'OBERTURA D'UN NOU ESTABLIMENT

Actualment, Pons1845 està ultimant els preparatius per obrir una nova botiga, que estarà situada al número 64 de l'avinguda Meritxell. L'establiment, de dues plantes i una superfície total d'aproximadament 250 metres quadrats, estarà centrat exclusivament en joieria i oferirà una selecció de peces d'alta gamma, amb col·leccions exclusives de marques reconegudes. La previsió és que es pugui inaugurar durant l'estiu vinent.

fidel als valors tradicionals que han guiat la família durant més d'un segle.

Un altre aspecte clau de Pons1845 és la seva estratègia envers els treballadors. Conscient de la importància d'un equip humà qualificat i motivat, l'empresa ha fet un esforç per garantir el benestar dels empleats. Aquest compromís ha donat lloc a una fidelització extraordinària del personal, amb treballadors que porten més de 45 anys a la casa, fet molt poc habitual en el sector comercial.

D'altra banda, cal ressaltar que, durant anys, la família Pons ha explorat la possibilitat de produir les seves joies i rellotges. A la dècada dels anys

vuitanta va impulsar un taller d'orfebreria a partir del qual també es volia establir una escola de formació professional del sector. Aquesta iniciativa, tot i no consolidar-se, reflecteix un esperit innovador.

Avui, el negoci es troba en plena transició generacional. David

LA FAMÍLIA VA INAUGURAR ALTRES DUES BOTIGUES, ARA UNIFICADES EN UNA SOLA MARCA

Pons Ayerbe, de la setena generació -la tercera des de que la família és a Andorra-,

està al capdavant de l'empresa, tot i que el seu pare, Antoni Pons

Solans, encara juga un paper fonamental en la presa de decisions. La filosofia de Pons1845, però, continua intacta: prioritzar el tracte amb el client, un servei basat en l'excel·lència i la preservació de tot un llegat.

ULYSSE NARDIN




GPHG
GRAND PRIX D'HORLOGERIE DE GENÈVE
— 2023 —
Iconic Watch Prize

FREAK

NO CROWN. NO HANDS.
NO BOUNDARIES.

FREAK[ONE]



PONS 1845

Geneve HUNGARI BERNA

ULYSSE NARDIN



DIVER

DIVER [X SKELETON OPS]



PONS 1845

Geneve HUNGARI BERNA

Creand, 75 anys d'història

L'entitat ha evolucionat des d'una petita casa de crèdit fundada el 1950 fins a esdevenir un grup bancari, financer i assegurador internacional

El 2025, Crèdit Andorrà SA celebra els 75 anys d'existència. Tot i que fou el 1949 quan el Consell General va autoritzar l'obertura d'"una casa de crèdit que es titularà Crèdit Andorrà", no va ser fins un any més tard que es va crear la societat que havia de portar a terme l'empresa. Formalment, l'inici de l'activitat es va dilatar encara més en el temps –fins al 1954– i es va fer amb limitacions i sota el nom de Departament Comercial i Fiduciari de Crèdit Andorrà. L'any següent va tenir lloc un canvi accionarial a la societat que havia d'assenyar definitivament les bases de l'estructura bancària, financera i asseguradora que avui coneixem amb el nom comercial de Creand. Aquest inici accidentat i els detalls de l'evolució d'una iniciativa empresarial i social singular es presentaran ben aviat en una publicació, una de les accions commemoratives del 75è aniversari de l'entitat; per a qui tingui interès a conèixer millor aquesta particular aventura, ens hi remetem.

La longeva activitat en el sector bancari i financer –els primers fons d'inversió de Crèdit Andorrà es van oferir al públic el 1956– ha afavorit que el banc hagi pogut adoptar una acció decidida i continuada en el desenvolupament econòmic i social d'Andorra, amb actuacions innovadores i destinades al progrés individual i col·lectiu. En el camp empresarial, cal destacar la participació en el naixement d'iniciatives com ENSISA



EL BANC HA DUT A TERME UNA ACCIÓ DECIDIDA PER AL CREIXEMENT D'ANDORRA

(Soldeu-el Tarter) o SEMTEE (Caldea), i en el finançament de molts projectes particulars que han fet créixer el país. L'entrada en el negoci assegurador –amb la posada en funcionament, el 1996, de Crèdit Assegurances– i la creació de la Fundació Crèdit Andorrà –el 1987– li han permès treballar per al benestar de les persones. La internacionalització de les activitats principals –iniciada el 2003– li ha donat l'oportunitat de fer arribar el bon nom d'Andorra arreu.

Algunes fites destacades d'aquests 75 anys d'activitat han estat, per exemple, la incorporació d'altres operadors dins l'estructura bancària a Andorra –CaixaBank, el 2005, i Vallbank, el 2022–, la decisió de ser presents en diverses geografies –amb activitat bancària, actualment, a Espanya i a Luxemburg–, el reconeixement d'una adaptació plena a la normativa i als estàndards internacionals d'activitat bancària i financera, o l'adopció de Creand®, nova marca del Grup Crèdit Andorrà –presentada l'any 2020 i implantada entre el 2021 i el 2023–, amb la qual continua aquella llunyana iniciativa nascuda el 1950.

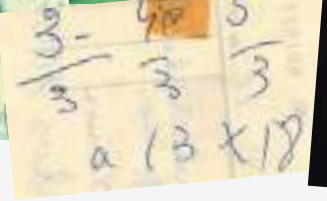
Francesc Rodríguez Rossa
Historiador

75 anys són molt més que xifres **Històries que compten**



*75 anys d'esforç,
dedicació i molta
inspiració*

Josep Torrent, treballador i directiu jubilat de Creand. Aquest any també celebra el seu 75è aniversari.



75 anys donen per a molt, per a moltes xifres i per a milers d'històries. Cada una d'elles ha fet de Creand el que avui és, un banc sòlid, amb la confiança de milers de clients i una gran perspectiva de futur.

Descobriu totes les històries a
creand.ad/aniversari



LLEIXIU ANDORRANA FAMÍLIES RIBA-BAGARIA-CERON

Degana en productes de neteja

L'empresa fa més de set dècades que ofereix els millors articles d'higiene professional a Andorra

Lleixiu Andorrana neix el 17 de juliol del 1950, quan un veí d'Ordino, Càndid Riba i Coma, obre una fàbrica de lleixiu als baixos de casa Domenjó d'Andorra la Vella. Aquesta petita factoria, a més de dedicar-se a la fabricació d'aquest producte de desinfecció, també va voler obrir-se a la comercialització d'altres productes de neteja en general. L'honorable quart d'Andorra li va acceptar tot seguit l'obertura de l'establiment i l'inici de la comercialització de productes de neteja per als clients del Principat.

Els particulars andorrans van ser els seus primers clients i, més endavant, cap als anys seixanta i setanta, s'hi sumarien l'hostaleria i la restauració en general.

Uns anys després, Francesc Bagaria i Obiols va voler continuar amb el negoci adquirint-lo a l'antiga propietat. Això va ser als inicis dels anys vuitanta del segle passat. Els nous propietaris van apostar per continuar venent els mateixos productes, però, tot i així, l'increment de transaccions va ser encara més notori durant aquesta època i la seva implantació va ser espectacular.

En aquesta nova etapa es va deixar de fabricar el lleixiu, però es va apostar per créixer en la comercialització de productes de neteja per a ús professional (cel·luloses, estris de neteja, maquinària, bosses de brossa...). Gràcies a aquest creixement en les vendes, l'antiga fàbrica de químics d'Andorra la Vella va quedar petita i Lleixiu Andor-

**VA SER FUNDADA
EL 17 DE JULIOL
DEL 1950 PER
L'ORDINENC
CÀNDID RIBA
I COMA**



Les actuals instal·lacions de Lleixiu Andorrana.

rana es va traslladar a les actuals instal·lacions de Santa Coloma. Un edifici de cinc plantes al carrer del Cedre, amb una superfície total de 1.250 metres quadrats, va ser la nova ubicació triada.

L'any 2022, un cop passat el període de la Covid-19, una empresa de Lleida va apostar per expandir-se cap al mercat andorrà. L'aprovació de la Llei d'inversió estrangera per part del Principat ha permès

que ILLERDA SERVEIS, SA, pugui continuar amb el seu projecte de creixement i apostar cap al mercat andorrà.

**L'EMPRESA
LLEIDATANA
ILLERDA SERVEIS
VA ADQUIRIR LA
SOCIETAT L'ANY
2022**

Marc Cerón i Castelló és el membre de la segona generació d'aquesta empresa familiar catalana que dirigeix Lleixiu Andorrana en l'actualitat. La corporació s'ha obert a la maquinària i ha apostat per crear una divisió de servei tècnic per a la reparació d'equips de neteja.

Durant els tres anys de presència a Andorra, des d'ILLERDA SERVEIS han volgut arrelar-se al territori i col·laborar de manera activa en el teixit econòmic i associatiu del país. Aquest 2025 Lleixiu Andorrana compleix els setanta-cinc anys d'existència mentre prossegueix l'activitat a les mateixes instal·lacions de Santa Coloma. L'actual equip humà de l'empresa el formen nou persones, mentre que la societat compta amb una flota de cinc vehicles. El seu futur està garantit i vol continuar com a societat degana en la comercialització de productes de neteja al Principat.



75 ANYS

**GARANTINT
UNA BONA
NETEJA AL
PRINCIPAT**



lleixiu andorrana
Productes de neteja professional



LLEIXIU ANDORRANA S.A.
C/ del Cedre, 21 • Edifici Alemar
AD500 Santa Coloma • Andorra
Tel. +376 720 752
ilser@ilser.net

ilser.net
GREEN • DIGITAL • GLOBAL

75 anys al servei del turisme

L'establiment, que va començar a funcionar com a hotel als anys 50, ha mantingut el caràcter familiar durant bona part de la seva història

L'Aparthotel Conseller, l'emblemàtic establiment escaldenc, és el resultat de més de setanta anys d'esforç i adaptació als canvis. Tot va començar el 1950, quan Pere Besolí i Maria Solé van comprar els terrenys on avui s'alça l'edifici. Els inicis van ser modestos i van requerir molta feina manual: Besolí i un dels seus fills, adolescent, van fer ells mateixos les primeres obres.

La construcció va avançar gradualment. A l'hivern es treballava en l'obra i a l'estiu la família gestionava el comerç Can Manresa, a Encamp. Inicialment, es va construir un pis i, posteriorment, s'hi van afegir els altres. Les primeres habitacions eren senzilles, només disposaven de lavabo i inodor. A mitjans dels anys 1950 l'edifici es va llogar com a hotel fins al 1963, quan Carme Besolí, filla del fundador, en va prendre les regnes.

Els canvis importants van arribar a partir del 1969, quan la

Carme i el seu marit, Pere Puigdemasa, van començar a gestionar-lo conjuntament. El 1971 es va afegir l'ascensor, es van habilitar habitacions amb dutxa i es va traslladar el restaurant de la planta baixa al primer pis. Això va permetre començar a obrir durant l'hivern, responent a l'augment de visitants atrets per la neu i les aigües termals de la parròquia.

Durant els anys següents, l'hotel va consolidar-se com un establiment familiar que rebia clients fidels, principalment de França i Catalunya. En el seu moment àlgid, va arribar a tenir 50 habitacions. També va destacar pel restaurant, tot un referent gastronòmic.

Amb el temps, l'hotel es va emmotllar a les noves tendències, fins a transformar-se en aparthotel de 25 apartaments. Tot i els canvis, es manté l'enfocament familiar de sempre.

LA CONSTRUCCIÓ DEL PRIMER EDIFICI VA SER A CÀRREC DELS MATEIXOS PROPIETARIS

L'HOTEL VA ESDEVENIR UN REFERENT ENTRE VISITANTS DE FRANÇA I CATALUNYA



Una imatge històrica de l'hotel.



El document de registre de comerç.



Tel.: 806 306 | Av. Pont de la Tosca, núm. 8 AD700 - Escaldes-Engordany Principat d'Andorra
info@aparthotelconseller.com | www.aparthotelconseller.com

GRUP HERACLES

Set dècades d'història

Al llarg dels anys, el grup constructor ha sabut servir el país tot combinant una àmplia experiència en el sector amb un fort compromís ambiental i social



El teixit empresarial d'Andorra ha estat clau en la configuració del país tal com el coneixem avui. Al llarg de més de 70 anys, Grup Heracles ha estat protagonista d'aquest desenvolupament, participant activament en la construcció d'infraestructures essencials i en la prestació de serveis fonamentals per a la societat.

La seva història neix de la fusió d'algunes de les empreses més importants del sector de la construcció i serveis annexos; Grup Heracles ha sabut evolu-

EL GRUP NEIX DE LA FUSIÓ DE GRANS EMPRESES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ I SERVEIS



cionar i adaptar-se als reptes d'un territori amb una orografia complexa, convertint-se en referent en projectes d'alta dificultat tècnica. Actualment, el grup compta amb una vintena d'empreses de diversos sectors de les quals sis ja tenen, de forma individual, més de quaranta anys d'experiència.

Més enllà de la construcció, la seva aposta per la sostenibilitat i la gestió de residus ha fet que l'empresa lideri aquest sector al Principat, refermant el compromís amb el medi ambient i amb la societat andorrana. Aquesta visió global, combinada amb una forta implicació social, ha consolidat Grup Heracles com una peça fonamental en la història empresarial d'Andorra.

L'EXPERIÈNCIA CONSTRUEIX,
EL COMPROMÍS PERDURA.



+40 anys

TRANSPORTS
DANIEL HE

Arids
ANDORRANS HE

f UNIFOR HE

UNITAS
Treballs Públics HE

CONTAR HE

riba

”
”
El tracte era familiar, de proximitat i els clients eren com amics atesos per empleats atents i servicials.

ELS ORIGENS



L'any 1944 en ple estiu a Sant Julià de Lòria tot estava tranquil. A l'hotel Principal de la Plaça Major hi havia turistes passant-hi l'estiu. Tot de cop hi ha una novetat: els del Principal just davant de l'hotel obren una botiga d'articles de Pesca al baixos de Cal Guineu.

Els Vells de la Parròquia que feien el carajillo cada dia després de dinar al Café Principal jugant a la butifarra van profetitzar que el negoci tindria una curta volada i que no passaria pas l'hivern.

Però l'intrèpid jove empresari Antoni Pintat Argelich sabia dos fets rellevants: A cada Casa Andorrana i en la comarca de La Seu, Pallàs i la Cerdanya hi havia sempre algú que era Pescador i Caçador. I que molts turistes els hi agradava pescar en les netes aigües del Valira o del Riu d'Os.

Les primeres canyes i carrets els anà a comprar a Tolosa, amb els corresponents fils de nylon, culleretes, botes, celabrets, mosquits i flotadors.

Alguns turistes residents a l'hotel demanaren a l'Antoni Pintat els fes d'instructor i els ensenyés a pescar la truita, prèviament havent se equipat dels estris a la Botiga.



Albert, Antoni i Adrià **Pintat**

Sempre tornaren amb una bona dotzena de truites que la Yaya Teresa mestressa de la Cuina del Restaurant Principal preparava a l'estil de la Vall d'Aran: arrebossades en farina i farcides amb petits daus de cansalada. Cada estiu tornaven els mateixos turistes. A final d'Agost marxaven carregats de material de pesca per a ells i per als amics.

El negoci any rere any anà creixent oferint cada cop una gama mes ample de productes. Els turistes i els pescadors de les comarques veïnes eren molt bons clients.

Al 1953 s'inaugura un edifici a l'Avinguda Verge de Canòlich, a prop de l'Església i davant de la Forja del Nicolau Bartumeu on ja s'hi instal·la als baixos una manufactura d'articles de pesca. Es fabriquen canyes amb fibra de vidres i màncs de Suro. Al Costat s'instal·la una màquina bobinadora automàtica construïda per uns genis

de la mecànica: els Tallers Pujol d'Engordany. Es bobinava un monofilament de nylon, Un fil que triomfa al mercat, així neix la marca GRAUVELL.

Grauvell era un gran toll a la confluència del riu Valira i el de la Vall d'Os on s'hi pescava les mes gran truites del país. L'èxit fou gran i venien clients d'Espanya i França a comprar tan bon material.

A la Botiga els articles de pesca s'acompanyaven, per ajudar a passar l'hivern, una selecció d'instruments musicals Hohner, tocadiscos Thorens i d'estilogràfiques Parker.

Seguidament s'obtingué uns permisos especial per a fer exportacions comercials a Espanya el que permeté que la marca Grauvell s'anés consolidant com un líder en aquest segment de la pesca esportiva.

L'any 1968 s'amplià la presència al mercat Espanyol comprant el negoci a uns dels mes importants clients: Nicolau Marxuach de la Plaça Palau de Barcelona al costat de Santa Maria del Mar.

Poc a poc per l'evolució comercial era mol difícil fabricar a Europa i es buscà fabricants primer al Japò i seguidament a Taiwan i finalment a la Xina continental.

La Botiga es transformà any rere any en un dels millors aparadors de tot Espanya. Un establiment on hi eren presents els millors articles de pesca mundials. Hams Noruecs i Japonesos, peixos artificials americans i finlandesos, carrets alemanys japonesos, fils ,canyes, botes, materials per muntatge de mosques, emerillons de tots els tipus, productes específics per la pesca a la mosca i a la carpa, mar, etc.

El tracte era familiar, de proximitat i els clients eren com amics atesos per empleats atents i servicials.

Han anat passant els anys. Les modalitats de pesca han canviat i evolucionat molt. Els nostres rius i llacs ja no són el que eren degut a la pressió de la construcció, però encara es pot trobar racons on es pot contemplar aigua i natura on s'hi pot pescar. Han aparegut noves modalitats: la del Bass en els pantanos i la pesca al mar ofereix un ventall

infinit tant des de la costa com des d'embarcació.

Totes les comarques a banda i banda dels Pirineus són llocs molt apreciats per a la pesca de la truita gràcies a que la pressió d'urbanització encara està sota control i els paisatges i aigües estan correctament protegits.

En l'actualitat tot ha canviat molta a arribat l'imparable impacte de la revolució d'internet. Avui en la web www.casapintat.com hi ha el catàleg digital de tota la col·lecció que es renova cada anys amb les darreres novetats.

A cada primavera és una festa esperada la presentació de la col·lecció de Casa Pintat. Tenim la voluntat de continuar per molts anys.



AUTOMÒBIL CLUB D'ANDORRA (ACA CLUB)

Al volant de la mobilitat i la competició

Fundat el 1954, l'ACA combina la prestació de serveis a la mobilitat de les persones amb el vessant esportiu

L'Automòbil Club d'Andorra (ACA CLUB) és una entitat sense ànim de lucre fundada el 1954 amb l'objectiu de proporcionar avantatges i serveis als associats, així com promoure els esports automobilístics al Principat. Durant la primera meitat del segle XX, amb l'arribada dels primers vehicles, un grup de pioners va veure la necessitat d'organitzar-se per regular aspectes com ara les matriculacions o l'obtenció de permisos de conduir. Va ser així com va néixer l'ACA.

L'ens va treballar de seguida per obtenir el reconeixement internacional, aconseguint l'afiliació a la Federació Internacional de l'Automòbil (FIA) l'any següent de la fundació. Aquest fet va atorgar a l'ACA una doble funció: actuar com a club de mobilitat, oferint serveis als conductors, i com a federació nacional d'automobilisme des del vessant més esportiu.

Al llarg dels anys, l'ACA ha ampliat la seva oferta de serveis per a les sòcies i els socis. Un dels primers acords estratègics va ser amb el Reial Automòbil Club de Catalunya (RACC), per proporcionar assistència en carretera tant dins com fora d'Andorra. Posteriorment, es va ampliar

aquesta col·laboració per incloure assistència sanitària internacional, oferint una cobertura integral als associats.

L'ACA ha mantingut una estreta col·laboració amb l'administració, assessorant en temes diversos. Un exemple d'aquesta cooperació és la concessió per a l'elaboració de les plaques de matrícula. A més, l'ACA ha liderat iniciatives per millorar la seguretat viària i ha estat clau en la promoció d'una mobilitat més segura.

Des de la seva fundació, l'ACA ha tingut una vocació esportiva destacada.

Ha organitzat proves emblemàtiques com la Pujada a Arinsal o el Ral·li d'Andorra, amb més de cinquanta edicions celebrades.

En les darreres dues dècades, i especialment sota la presidència de Josep Maria Cases, l'ACA ha experimentat una transformació significativa. S'ha adoptat una visió més empresarial –ampliant la cartera de serveis–, s'han assumit noves gestions administratives i s'ha crescut en nombre d'afiliats, fins a superar ja els 12.000 membres. Aquesta evolució ha permès a l'ACA consolidar-se com una entitat moderna i referencial del sector.

**ACTUALMENT
L'ACA ÉS
L'ENTITAT AMB
MÉS AFILIATS
D'ANDORRA, MÉS
DE 12.000**



Jorge de Bragation i Manuel Barbeito al Ral·li de Catalunya 1976.



La sala de reunions del consell directiu.

DONA SECRET



ACA CLUB a la 45a Fira d'Andorra la Vella.

XAVIER PUJOL

**FES-TE
SOCI/SÒCIA**

ACA CLUB



Babot Camp 13, AD500 Andorra la Vella | aca.ad | aca@aca.ad | (+376) 803 400

CASA CANUT BOTIGA ART DECO SHOP

Un comerç històric

Fundat el 1950 com a botiga de comestibles, l'establiment ha evolucionat durant tres generacions, fins a ser una icona en decoració i articles de la llar

Casa Canut Botiga és un establiment emblemàtic del país que ha evolucionat al llarg de les dècades, adaptant-se progressivament als canvis socials i econòmics d'Andorra.

Els seus inicis es remunten al 1950, quan el matrimoni format per Ramon Canut Badia i Josefa Bové Rodellas va obrir una botiga de comestibles a la part alta d'Escaldes.

El 1955, amb l'augment progressiu del turisme francès gràcies a la instauració de les vacances pagades, la família va detectar una oportunitat i va decidir posar en marxa una cava durant els mesos d'estiu, en un magatzem on actualment hi ha la botiga.

Aquest espai es va convertir de seguida en un punt de trobada per als visitants, que gaudien dels aperitius i d'un ambient acollidor i familiar. Amb el temps, i veient el potencial de la zona, la Pepita i el Ramon van adquirir el terreny propietat de la senyora Antonia Font Caminal, de Casa Montanya. D'aquesta manera, van convertir la cava en un espai de venda de vins al detall, licors, conserves, alls, cistells i *souvenirs*. A mitjan anys seixanta es va realitzar la construcció de l'edifici i la cava va passar a obrir durant tot l'any.

Uns anys després, a principi dels setanta, la família va decidir ampliar el negoci obrint l'hotel i, de mica en mica, la cava es va transformar en un establiment especialitzat en articles de regal, de parament de la llar i de decoració. Dolors Canut Bové

**LA FAMÍLIA
CANUT VA OBRIR
LA PRIMERA CAVA
A LA UBICACIÓ
ACTUAL L'ANY
1955**



El primer establiment, a l'Avinguda Carlemany 107.



Pepita Bové, primera per l'esquerra, i Ramon Canut al darrera.

va prendre'n el relleu tot adaptant-se a les noves tendències i exigències del mercat, seguint amb la transformació del país. La botiga va destacar ben aviat per oferir peces exclusives de marques reconegudes i dissenys tan clàssics com avantguardistes, sabent combinar tradició i modernitat.

La Dolors, amb l'ajuda i el relleu de les seves filles, Laura i Anna, ha sabut mantenir l'esperit emprenedor i innovador dels seus orígens, fomentant un ambient de feina familiar i respectuós, amb l'ajuda molt valuosa del seu equip de treball. Avui dia és un referent, oferint una experiència única en propostes per a la llar.



Av. Carlemany, 107 | AD700 Escaldes-Engordany
www.casacanutbotiga.com | Tel.: 827 867

CAVA BENITO FAMÍLIA LLUELLES-RIBERAYGUA-MAGDALENO

70 anys entre licors

Des de la seva fundació, el 1956, l'establiment ha evolucionat al llarg de cinc generacions, però ha sabut conservar l'essència dels primers temps

Els orígens de Cava Benito es remunten al 1956, quan Benet Lluelles i Nadal, conegut com Benito de *cal Trist*, va obrir el seu negoci a l'actual emplaçament de la botiga. L'establiment es dedicava a la importació, comercialització i venda de vins de taula, així com de vins generosos com porto, moscatell, *finos*... Tots aquests vins eren transportats en botes i bocois de fusta de roure i castanyer, provinents d'Espanya, i es venien a granel, com era habitual en aquells anys. El comerç es va denominar Cava Benito, donant continuïtat al mateix nom d'un negoci anterior de begudes, més petit, situat en un altre emplaçament: al camí d'Ensucarnes, però també a la parròquia d'Escaldes-Engordany, i que ja comptava amb uns vuit anys d'antiguitat.

Posteriorment, Mònica Lluelles i Baró, filla de Benito, va continuar el negoci juntament amb el seu marit, Josep Riberaigua i Aldosa, de *cal Tendre*. Van mantenir la venda dels mateixos productes i van augmentar el prestigi i el volum de clients, la majoria francesos, com era normal a les dècades dels 50, 60 i 70. A més, van posar en marxa un petit hotel-residència en el mateix indret i amb el mateix nom. Coincidint amb l'obertura de les primeres pistes d'esquí, aquest hotel va acollir turistes pioners en la pràctica d'aquest esport, així com amants de l'escalada, les muntanyes i la natura, majoritàriament provinents de la



A PARTIR DEL 2000 EL NEGOCI ES VA ESPECIALITZAR EN ELS MILLORS WHISKIES



veïna Catalunya.

Després del matrimoni de la filla de Josep i Mònica, Maribel Riberaigua i Lluelles, amb Carles Magdaleno i Treserra, es va entrar a la tercera generació de la cava. Es va procedir a un canvi estructural, modernitzant el comerç amb un original bar-restaurant que, juntament amb

l'hotel-residència, oferia el millor servei possible al gran nombre de turistes que visitaven el Principat.

L'any 2000, Cava Benito va fer un gran canvi, retornant als inicis del 1956, però amb una nova orientació: la importació, comercialització i venda dels més prestigiosos whiskies escoce-

sos. Posteriorment, es van integrar whiskies produïts a la resta del món, juntament amb els millors roms, conyac, armanyacs, ginebres, vodkes... L'objectiu era oferir productes de la màxima qualitat amb un segell de marca i servei, sense deixar de banda els productes tradicionals de l'origen de la Cava Benito: porto, moscatell, xerès i vins de taula. Així sí, amb una diferència significativa: ja no es venien a granel, sinó en ampolla.

L'any 2000 va entrar en el negoci el fill de Carles i Maribel, Jordi Magdaleno i Riberaigua, besnet del fundador i representant de la quarta generació. Actualment regenta la Cava Benito juntament amb els pares.

Des del setembre del 2016, el Martí, fill del Jordi, ja es relaciona amb la continuïtat de Cava Benito, tot assegurant que aquest negoci familiar segueixi prosperant.



www.cavabenito.com
www.cavabenitowhisky.com

Av. Carlemany, 82, AD700
Escaldes-Engordany, Principat d'Andorra

Telèfon: +376 820 469

cavabenitowhisky@andorra.ad

Del primer teleesquí a referent global

Set dècades després de la instal·lació del primer giny al Pas de la Casa, el país s'ha convertit en una destinació hivernal de referència a escala internacional

Grandvalira Resorts és el grup líder de turisme de neu i de muntanya més gran del Pirineu i del sud d'Europa, amb 308 quilòmetres de pistes esquiables i 123 remuntadors. El grup, format per les tres estacions d'esquí d'Andorra (Grandvalira, Pal Arinsal i Ordino Arcalis), suma més de 2,2 milions de dies d'esquí venuts per temporada, situant-se en el Top 5 del rànquing de vendes en el món de la neu.

Gairebé set dècades després de la instal·lació del primer teleesquí al Pas de la Casa, Andorra s'ha convertit en una destinació hivernal de referència a escala internacional, amb una oferta que combina tradició, modernitat i natura, esdeveniments esportius de primer nivell i infraestructures i serveis d'avantguarda que atrauen milers d'esquiadors i visitants cada temporada. L'activitat de les estacions és un motor fonamental per al turisme i forma part de la identitat i del creixement econòmic i social del Principat. Tant és així que endinsar-se en la història dels dominis és ineludible per conèixer la història i l'evolució del país.

**EL CAMÍ DE
LES ESTACIONS
DEL PAÍS ES VA
OBRIR EL 1956,
AMB FRANCESC
VILADOMAT**



El teleesquí del Pas de la Casa, el primer que es va obrir a Andorra.



El pont del sector de Soldeu.

Grandvalira: la unió esperada de dos referents dels Pirineus

El camí de les estacions d'esquí d'Andorra es va iniciar el 1956, quan Francesc Viladomat va instal·lar el primer teleesquí al cim del Coll Blanc, al Pas. La infraestructura funcionava gràcies al motor d'un camió i va ser la primera pedra a la història de les pistes d'esquí del país. Vuit anys després, el febrer del 1964, es va inaugurar l'estació de Soldeu, amb el primer telecadira d'Andorra, de dues places i amb parada intermèdia inclosa.

Des dels seus inicis, les estacions van fer una aposta clara de futur amb expansions del



A dalt, el primer equip d'Ordino Arcalís. A baix, la inauguració de les pistes d'Arinsal.

domini, com la incorporació de nous sectors amb Grau Roig i el Tarter, entre altres, i la millora de les infraestructures innovadores, com la instal·lació dels innivadors de neu de cultiu i nous remuntadors. En aquest sentit, els primers canons de neu van arribar al Pas de la Casa i Grau Roig el 1985, mentre que Soldeu va instal·lar el primer telecabina de vuit places de tot el Pirineu l'any 1996.

L'octubre del 2003 va ser un moment crucial per a l'esquí andorrà: les societats explotadores de Pas de la Casa-Grau Roig (Saetde) i de Soldeu-el Tarter (Ensisa) anunciaven una fusió

molt esperada i les dues estacions passaven a constituir el domini esquiable més gran dels Pirineus i del sud d'Europa, sota la marca Grandvalira.

Des d'aleshores, l'estació ha crescut exponencialment, millorant en equipaments, serveis, qualitat, activitats d'oci i apostant ara per un desenvolupament sostenible. Tot plegat ha portat Grandvalira a posicionar-se com el destí de refe-

rència del sud d'Europa, i bona prova d'això és que es troba al Top 13 del rànquing mundial de dies d'esquí venuts, segons

l'informe del consultor expert Laurent

Vanat. També ha crescut el seu reconeixement internacional, sent la seu de les més prestigioses competicions, com les finals de la Copa del Món d'esquí alpi (2019 i 2023), o les Copes del Món d'esquí alpi (2012, 2016 i 2024), entre d'altres.

EL 2003 ES CREA GRANDVALIRA, I EL 2022 ARRIBA LA UNIÓ DE TOTES LES ESTACIONS I EL FORFET ÚNIC

Ordino Arcalís: la referència del 'freeride'

La Setmana Santa del 1983, els veïns de la parròquia d'Ordino van engegar l'estació d'Ordino amb tres teleesquís i un telecadira. La temporada 1983-1984 va ser la primera que Ordino Arcalís va operar completament, i aleshores es va engegar amb sis pistes fressades, donant el tret de sortida a un domini que ja destacava per la seva qualitat de neu del Pirineu. De fet, l'estació ordinenca, situada en una ubicació privilegiada gràcies a l'orientació cara nord, ha anat creixent amb més remuntadors i pistes fins a arribar als 30 quilòmetres esquiables actuals i centenars d'hectàrees per a la pràctica del *freeride*, disciplina en la qual s'ha convertit en tot un referent, com demostra el fet que ha acollit fins a nou edicions del Freeride World Tour i que acollirà el primer Campionat del Món de *freeride* el 2026. El 2018 va ser un any clau en la història de l'estació amb la integració a Grandvalira Resorts, moment que va suposar el primer pas al forfet únic actual.

Pal Arinsal, més de cinquanta anys de transformació

Les valls del nord van començar la seva incursió en l'explotació de l'esquí el Nadal del 1973 de la mà de Josep Serra, que va impulsar la creació d'Arinsal amb el primer telecadira, conformant així la tercera estació del país. L'estació ha viscut molts canvis en aquest període, essent la més rellevant quan el 1992 el comú de la Massana es va fer càrrec de la gestió d'Arinsal, que va permetre la creació de l'estació de Pal Arinsal gràcies a la integració amb Pal, que havia estat inaugurada el 1982, deu anys abans. La instal·lació del telefèric que uneix els dos sectors el 2001 va marcar un punt d'inflexió per a l'estació. El següent gran moment a la història de l'estació va arribar el 2022 amb la integració de Pal Arinsal a Grandvalira Resorts, que va permetre que es fes realitat un somni històric a Andorra: el forfet únic de país amb un total de 308 quilòmetres, el domini esquiable més gran de tot el sud d'Europa.

LES 1000 PIPES FAMÍLIA GUASCH RIEUX

RÉMY GUASCH

PROPIETARI DE LES 1000 PIPES

“Som fidels a uns valors, però sense deixar d'innovar”



Des de la fundació el 1959, aquest estanc familiar ha estat un pilar fonamental de la comunitat local. Fundat per una àvia visionària i mare de l'actual propietari, l'establiment ha estat un símbol de continuïtat i dedicació durant dècades.

Quan parlem de Les 1000 Pipes, estem parlant de l'estanc més antic d'Andorra, oi?

Sí. Òbviament hi ha hagut negocis abans del nostre, però tots han acabat tancant. La mare, Rosine Rieux, va obrir el 1959 un petit estanc que es deia Tabacs Les Valls. Deu anys més tard ja vam obrir Les 1000 Pipes quan el carrer no estava ni asfaltat, i

al davant hi havia un càmping i camps per tot arreu.

A què atribueix el fet que encara estiguin aquí?

Que aquest sempre ha estat un negoci familiar on no hem comptat mai les hores. També en la fidelitat dels clients, tant de fora com del país. A la gent li

agrada trobar les mateixes persones darrere del taulell.

La venda de tabac ha estat un mercat molt agressiu, es pot vendre a qualsevol comerç.

Sí. Aquí el concepte d'estanc, com a França o Espanya (on tenen l'exclusiva de la venda del tabac) no existeix. Fins fa uns anys tots els supermercats tenien el tabac com a producte *ganxo*, fent ofertes molt agressives i arribant a vendre per sota del nostre preu de compra, sovint en detriment de la qualitat. Això donava una mala imatge del tabac andorrà. Vam lluitar per establir un preu mínim per donar una millor imatge de país

i pensem que tothom hi ha sortit guanyant, ja que no hi ha més guerra de preus. Amb un preu mínim establert, podem competir amb armes iguals, destacant la frescor del nostre tabac, el tracte humà i la nostra especialització.

Aquest estanc té una base sòlida en la tradició. Com han aconseguit integrar idees noves sense perdre l'essència?

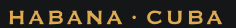
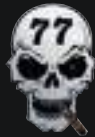
Sempre hem volgut mantenir-nos fidels als nostres valors, alhora que ens adaptem al món que ens envolta. Un dels canvis més significatius ha estat el llançament de la nostra web, que inclou un sistema de *clic i recollida*. És una manera de portar comoditat als clients sense perdre el tracte personal que ens defineix. Els clients poden fer comandes en línia i recollir-les a la botiga, cosa que ha estat especialment útil per a aquells amb horaris ajustats i els que compren per encàrrec.

És una estratègia intel·ligent. Hi ha altres innovacions o canvis que tinguin previst implementar pròximament?

Sens dubte. Sempre pensem com podem millorar l'experiència dels clients. Per exemple, estem explorant maneres d'ampliar l'oferta mantenint els estàndards de qualitat pels quals som coneguts. Un projecte en què hem estat treballant durant mesos, si no anys, és la creació d'una nova línia de cigars exclusius per a la botiga. Aquesta nova gamma representa la nostra dedicació a la qualitat i l'artesania, i estem molt emocionats d'introduir-la l'any vinent. Més enllà d'això, ens centrem a mantenir-nos adaptables i assegurar-nos que tant els clients de sempre com els nous se sentin connectats amb el que fem.

Què impulsa aquest equilibri entre tradició i innovació?

Al centre de tot el que fem hi ha el desig de servir la comunitat. Ja sigui preservant l'encant i la fiabilitat d'un negoci familiar o introduint tocs moderns, volem crear una cosa intemporal però orientada al futur. La tercera generació ha arribat amb empena i motivació per concretar aquests nous reptes.



Les 1000 PIPES

Des del 1959



PERFUMERIA JÚLIA FAMÍLIA BONET

Una icona de la bellesa

Els orígens de la societat empresarial, avui tot un referent del sector, es troben en la perruqueria que una jove Júlia Bonet va obrir l'any 1939 a Escaldes

Tot va començar a l'Andorra de final dels anys trenta del segle XX. Júlia Bonet Fité va obrir, el 1939, una perruqueria als baixos de casa seva a Escaldes. Aleshores, Andorra era un país rural, amb connexions i comunicacions molt limitades. A això hi cal sumar les dificultats pròpies de ser dona en aquella època. Malgrat les adversitats, la senyora Júlia va veure l'oportunitat i va tenir la fortalesa per iniciar-se en el negoci.

BONET ES VA CONVERTIR BEN AVIAT EN TOT UN SÍMBOL DE L'EMPRENEDORIA FEMENINA

Amb només 17 anys, Júlia Bonet viatja personalment a França per adquirir alguns productes de bellesa i vendre'ls al seu entorn proper. Uns primers passos que aviat van tenir èxit gràcies a les seves grans capacitats com a líder visionària dins del sector.

Avui, quan es compleixen 86 anys des de l'obertura d'aquella primera perruqueria, seguim admirant el coratge de la fundadora de Perfumeria Júlia, que la va convertir en una veritable icona de l'emprenedoria femenina i en una llegenda del món de la bellesa a Andorra i a Espanya. Uns països on avui la cadena de referència en perfumeria selectiva compta amb gairebé 80 botigues.

L'èxit de Perfumeria Júlia no és fruit de l'atzar. L'esforç constant i la dedicació de la senyora Bonet, i actualment de la seva família, juntament amb la gran passió de tot l'equip humà del grup empresarial, han permès que



El Centre Júlia, situat en ple eix de Vivand.



El primer establiment obert per Júlia Bonet el 1939.

l'empresa continuï sent el referent en el seu àmbit.

Quan una persona entra a Perfumeria Júlia, sap on es troba. Això és gràcies al seu tret distintiu: l'atenció al client i l'assessorament. I és que el principal valor de la marca és el tracte excel·lent i la recomanació honesta i personalitzada. Tot un emblema d'excel·lència en el servei i una icona de país que s'ha convertit en ambaixadora d'Andorra.

L'èxit de Perfumeria Júlia rau a haver-se anat adaptant a les necessitats dels clients. Tal com ho feia en el seu moment la senyora Júlia Bonet. Ella sempre intentava portar de França allò que les amigues de la mare demanaven. A poc a poc, el negoci va anar creixent, però sense perdre l'essència de servei.

Tant és així que avui dia la cadena compta amb establiments que són molt més que botigues, com ara el Centre Júlia o Júlia Onix. En aquests espais, els clients, a més de trobar les seves referències preferides de perfumeria selectiva i d'autor i les mil-

EL GRUP COMPTA AVUI DIA AMB PROP DE 80 ESTABLIMENTS A ANDORRA I ESPANYA

llors marques en cosmètica i maquillatge prèmium, poden gaudir d'una experiència molt més immersiva amb perruqueria, centre de medicina estètica, espai de gimnàstica facial, restaurant...

En definitiva, espais cuidats fins al mínim detall per oferir la millor experiència *Beauty* d'Andorra.



SOM DIFERENTS

MILLOR PREU

MILLOR ATENCIÓ

Júlia

65 anys d'experiència i innovació a Andorra

La trajectòria de l'empresa, els orígens de la qual es remunten a l'any 1960, ha transformat de ple el sector de la distribució i els serveis al Principat

santeloi: 65 anys d'història



El Grup santeloi, amb 65 anys d'història, ha tingut una trajectòria marcada per l'experiència, la innovació i el compromís amb Andorra. Fundat el 1960, el Grup

santeloi ha sabut evolucionar des de la seva primera estació de servei fins a convertir-se en un motor clau per al desenvolupament econòmic del país. Amb

una visió pionera i una adaptació constant a les necessitats del mercat, el Grup santeloi ha diversificat les seves activitats, consolidant una xarxa que in-

clou centres comercials, estacions de servei, cafeteries, hotels i empreses de distribució.

Amb el temps, el model de negoci del grup ha evolucionat



per adaptar-se a les necessitats canviants del mercat i del consumidor. El centre comercial, que en un inici estava orientat al client espanyol cercant productes amb un diferencial de preu, s'ha reorientat cap al client local.

La innovació i l'adaptació han estat constants en la trajectòria del Grup santeloi, amb la implementació de processos automatitzats a tota la cadena de valor del negoci i una gran flexibilitat per adaptar-se als canvis de mercat. A més, el grup ha estat capdavanter en la intro-

ducció de noves tecnologies i mètodes de treball.

El Grup santeloi és sinònim de confiança, innovació i servei de proximitat, consolidant-se com a motor de creixement i dinamització del comerç a Andorra.

Pel que fa a la seva relació amb la comunitat, el Grup santeloi sempre ha prioritzat el benestar del seu equip

humà, promovent la conciliació familiar i aconseguint una alta fidelització de la plantilla.

També ha col·laborat amb diverses organitzacions per a la millora de la integració social de determinats col·lectius.

Amb una trajectòria que abraça més de sis dècades, el Grup santeloi segueix apostant per l'excel·lència, adaptant-se als

nous desafiaments del mercat i mantenint-se fidel a les seves arrels.

Mirant cap al futur, el Grup santeloi afronta reptes derivats de l'evolució de les necessitats i costums dels clients, com ara l'augment de les compres *online* i la demanda de serveis més ràpids i eficients. Tot i això, manté la seva aposta per la proximitat amb la societat i la creació d'un equip sòlid i orgullós de formar part del grup, preservant així les seves tradicions i valors essencials per a les properes generacions.

EL GRUP SANTELOI SEGUEIX APOSTANT PER L'EXCEL·LÈNCIA, ADAPTANT-SE A NOUS REPTES

LLENCERIA SOLER FAMÍLIA SOLER CASTELLÀ

65 anys de tradició

Fundat el 1960, l'establiment s'ha transformat durant tres generacions mantenint la qualitat, l'atenció personalitzada i l'especialització en primeres marques

El comerç de proximitat té una història plena de dedicació i esforç, i Llenceria Soler n'és un clar exemple. Fundada per Fidel Soler Vert i Teresa Castellà Bonet el 1960, l'empresa ha estat testimoni del canvi comercial d'Andorra dels últims 65 anys.

Inicialment, a la ubicació on es trobava l'antic Hostal An-

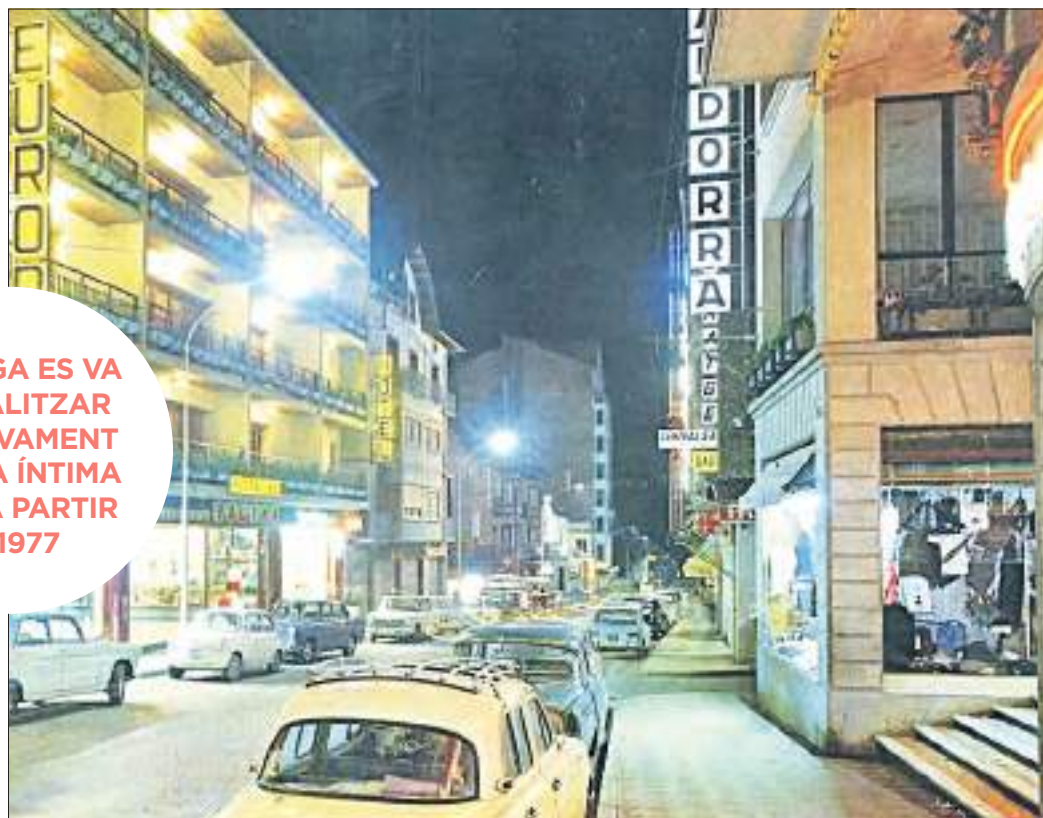
dorrà, la família Soler Castellà va obrir dues botigues: una de dedicada a la roba de dona i cotilleria, i una altra, al final de la galeria, especialitzada en moda masculina.

Amb el temps, l'oferta es va adaptar a les necessitats del mercat i es va apostar també per la roba infantil.

Arran de l'èxit de la primera botiga, l'agost del 1976 es va obrir un segon establiment al centre comercial Monsa, inicialment amb la mateixa oferta. No va ser fins al 1977 quan es va especialitzar exclusivament en llenceria, marcant el camí cap a la identitat definitiva de la casa.

Amb els anys, l'empresa ha tingut diferents noms i ubicacions. La primera botiga es va anomenar Llenceria Soler, la segona Llenceria Solca i, el 2000-2001, en obrir-ne una tercera, es va adoptar el nom de Llenceria Soler Solca. En els últims anys, s'ha recuperat el nom original. La gestió, en tot cas, ha estat sempre familiar. La segona generació ha mantingut viu l'esperit de la botiga, seguint la passió iniciada pels fundadors i transmetent-la a la tercera generació.

L'actual establiment està situat en plena avinguda Car-



El primer establiment, a mà dreta, al costat de l'Hostal Andorrà.



Fidel Soler Vert a la porta de la botiga.

LA BOTIGA ES VA ESPECIALITZAR EXCLUSIVAMENT EN MODA ÍNTIMA I BANY A PARTIR DEL 1977

lemany, on va obrir les portes l'octubre del 2019 després de la desaparició dels anteriors emplaçaments: tant l'Hostal Andorrà, com el Monsa, com més recentment el Fener Boulevard, havien estat enderrocats.

Llenceria Soler compta amb una clientela molt variada, tant d'Andorra com de fora. L'atenció personalitzada i l'especialització han fet que diverses generacions de clientes segueixin confiant en la botiga. A més, l'establiment aposta per marques de gamma mitjana-alta, diferenciant-se de les grans franquícies. L'especialització en talles grans i el protagonisme que es dona a la roba de bany també han estat claus per al seu èxit.

llenceria
SOLER



★
PIN-UP
Stars

No venem llenceria, venem il.lusió

Av. Carlemany, 93, Local 2 AD700 Escaldes-Engordany | Telèfon: 816 986 | llenceriasoler@gmail.com [@llenceriasoler](https://www.instagram.com/llenceriasoler)

FERBA FAMÍLIA BALLETBÓ

64 anys al vostre costat

Establerta el 1961, l'empresa s'ha transformat des del món de la pintura fins a la distribució de tot tipus de material per a construcció, decoració i interiorisme

Ferba és una empresa andorrana amb una trajectòria de més de seixanta anys, dedicada a la distribució de materials de decoració i construcció. Fundada l'octubre de 1961 pel Sr. Fernando i el Sr. Balletbó, va iniciar l'activitat centrant-se en la pintura de carrosseries -un mercat aleshores molt rellevant- i tasques de pintura en domicilis.

El primer establiment es va obrir al número 92 de l'avinguda Meritxell, però amb el pas dels anys, i a mesura que l'empresa creixia, el negoci es va traslladar a diferents emplaçaments. Finalment, es va establir a l'actual ubicació, al carrer Roger Bernat III, número 16-18, en unes àmplies instal·lacions.

A partir de la dècada del 1980, Ferba va deixar de banda els serveis d'aplicació de pintura per centrar-se exclusivament en la comercialització de productes relacionats no tan sols amb aquest àmbit, sinó també amb l'interiorisme i la construcció. Aquest canvi estratègic va permetre a l'empresa ampliar la gamma de productes, incloent-hi revestiments per a terres i materials per a parets.

A la dècada del 1990, Ferba va entrar a formar part d'un important grup empresarial a Espanya, fet que va derivar en la creació d'una marca de pintures pròpia: la societat Eupinca S. A., fundada el 1991, que elabora pintures, vernissos i productes afins sota la marca Tkrom. Amb unes instal·lacions de 20.000 m² a Cartagena, la companyia, de la qual Ferba és propietària, ha esdevingut un referent en el sector, situant-se

**FERBA CONTINUA
COMPROMESA
AMB LA QUALITAT
I ADAPTANT-SE A
LES TENDÈNCIES
MÉS ACTUALS**



Ferba a la Fira d'Andorra la Vella, en una imatge dels anys 80.



Les instal·lacions actuals de Ferba.

entre els principals fabricants de pintures a l'aigua i dissolvent. Tkrom ofereix pintures decoratives, revestiments per a façanes, solucions per a la indústria o productes per a fusta i metall.

Amb l'arribada del nou mil·lenni, Ferba va continuar diversificant els serveis i productes: va ampliar l'oferta incloent materials de ferreteria, il·luminació i altres articles de bricolatge, dirigits tant a professionals com a particulars.

Actualment, se centra en la venda de tota mena de material, oferint un ampli catàleg de productes especialitzats. L'empresa continua adaptant-se a les tendències del mercat i mantenint el compromís amb la qualitat i el servei al client.



Ferba va néixer fa més de 60 anys com una empresa especialitzada en pintures, oferint productes de màxima qualitat per a professionals i particulars. Amb el pas del temps, ha anat evolucionant i ampliant el seu catàleg per adaptar-se a les necessitats del mercat, convertint-se en un referent en solucions per a la llar.

Ara, continua apostant pel disseny i la qualitat amb la inauguració d'una nova sala dedicada a l'interiorisme, on els clients podran trobar una àmplia selecció de cortines, moquetes, catifes i molt més per donar un toc distintiu als seus espais.

A més, el showroom s'ha renovat per acollir el nou espai de parquets, amb una gran varietat d'acabats i materials per adaptar-se a qualsevol estil decoratiu. Amb aquesta ampliació, Ferba reafirma la seva posició com a referent en solucions per a la llar.

Paral·lelament, també s'han renovat completament els lavabos, oferint un espai més modern, funcional i confortable per millorar l'experiència dels clients durant la seva visita.



NB
1961
FERBA

HORARI de dilluns a divendres: de 7.30 a 19.30 h
(no tanquem al migdia) - Dissabte: de 9 a 13.30 h

Carrer Roger Bernat III, núm. 16, Andorra la Vella.

Tel.: 872 400 | www.ferba.ad

CAFETERIA MARTICELLA FAMÍLIA MARTICELLA PROFITÓS

El sabor de la tradició

Aquest negoci familiar, fundat el 1962, ha estat un testimoni únic del creixement turístic del país, i s'ha convertit en parada obligada per a locals i visitants

La Residència i Cafeteria Marticella és un establiment emblemàtic situat al centre d'Andorra la Vella, en plena avinguda Meritxell. Fundat el 1962 pel matrimoni format per Jaume Marticella i Margarita Profitós, aquest negoci familiar ha estat testimoni de l'evolució turística i comercial del país al llarg de les dècades.

Jaume Marticella Baró, nascut a Barcelona però d'origen andorrà, regentava un hotel a Balaguer abans de l'esclat de la Guerra Civil Espanyola el 1936. Amb l'arribada del front a Balaguer dos anys després, va decidir traslladar-se al Principat al costat de la seva promesa, Margarita Profitós, originària de Tornabous. Va ser a Andorra on es van casar, el 1942.

Inicialment, Jaume Marticella Baró i els seus germans es van dedicar a la fabricació d'esparidenyes, però no va trigar a dedicar-se a l'hostaleria tot assumint la gestió de l'Hotel Modern d'Escaldes. Gràcies a l'experiència adquirida i una important visió de futur, va comprar un terreny a l'avinguda Meritxell, on va construir la Residència Marticella. L'establiment va obrir les portes el 1962.

En els seus inicis, la residència atenia principalment turistes durant els mesos d'estiu, especialment francesos. Amb el temps, però, també es va convertir en un punt de trobada per als residents locals, oferint un entorn acollidor i una cuina tradicional. La celebració del Pessebre Vivent a Escaldes va marcar un

**EL MATRIMONI
MARTICELLA
HAVIA GESTIONAT
PRÈVIAMENT
L'HOTEL MODERN
D'ESCALDES**



La Residència Marticella, a l'època de la inauguració.



Jaume Marticella i Margarita Profitós.

punt d'inflexió, atraient visitants també durant l'hivern i consolidant el turisme en aquesta època de l'any.

Des de la seva inauguració, la Residència i Cafeteria Marticella ha estat gestionada per la família fundadora. El compromís i la voluntat de mantenir viu aquest llogat han estat claus per a la seva longevitat. Actualment, el local continua oferint una àmplia varietat de plats, des d'esmorzars fins a tapes o entrepans, passant per pizzes o carns a la graella, en un ambient càlid i proper. La seva ubicació privilegiada en ple eix comercial la converteix en un lloc de pas obligat tant per a persones del país com per a turistes.



Al seu servei des de 1962

Av. Meritxell, 126 - AD500 Andorra la Vella
Tel.: +376 821 415

63 anys d'excel·lència artesanal

Lluís Bigordà Obiols, pioner de la tapisseria i la decoració al país, va obrir l'establiment el 1962. El seu fill Carles continua avui al capdavant del negoci

L'any 1962, Lluís Bigordà Obiols fundava Tapisseria Bigordà, una empresa familiar que, des dels seus inicis, s'ha caracteritzat per la seva dedicació, esforç i profund coneixement del sector. Avui, més de sis dècades després, el negoci continua sent un referent en tapisseria d'automòbils, llar i hoteleria, així com en la confecció i el subministrament de cortinatges decoratius i industrials.

Lluís Bigordà va iniciar-se en l'ofici com a aprenent a la Seu d'Urgell, a casa Vinyals, on es dedicava a tasques diverses de guarnicioneria i entapissats. Els primers anys feia els diferents encàrrecs desplaçant-se en bicicleta i, més tard, en moto, fins que, de tornada del servei militar, va decidir traslladar-se a Andorra. Va començar treballant a l'establiment Auto Diesel de Sant Julià de Lòria com a tapisser de cotxes, combinant la seva feina amb activitats comercials paral·leles que li permetien completar el jornal.

Amb el temps, va establir-se pel seu compte a la carretera de la Massana, però la manca de clientela el va portar a treballar a la tapisseria Sky, propietat de la família Cases d'Ordino. Poste-

MÉS ENLLÀ DE L'ESTÈTICA

La tapisseria és molt més que una simple qüestió estètica. Representa la combinació perfecta entre funcionalitat, comoditat i personalització en espais quotidians i vehicles. Un bon entapissat pot prolongar la vida útil del mobiliari, protegir-lo del desgast i adaptar-lo a les necessitats de cada època i estil decoratiu. En el sector de l'automoció, influeix en l'experiència de conducció i en la revaloració dels vehicles. Pel que fa a la llar i l'hoteleria, contribueix a crear ambients acollidors i confortables, oferint solucions adaptades a cada espai. A més, el coneixement artesanal permet recuperar peces antigues, conservar el patrimoni i donar una segona vida als mobles.

riorment, va associar-se amb la família propietària de l'hotel Pol per crear la seva pròpia tapisseria, fins que, dos anys més tard, va adquirir tot el negoci. En aquella època, a Andorra hi havia molts pocs tapissers, ja que es tractava d'una tasca força especialitzada. A banda de Bigordà, només en treballava un altre, el Quimet, expert en entapissats de vehicles.

Els primers anys de la tapisseria a Andorra eren molt diferents dels actuals. La confecció de cortines i els entapissats de cotxes eren els serveis principals. A més, els materials disponibles eren limitats i l'oferta es basava en allò que es podia aconseguir al mercat. La clientela no era especialment exigent, de manera que es treballava amb les peces de roba disponibles, sense que fos necessari un gran ventall d'opcions.

Amb el pas del temps, el sector va evolucionar. L'arribada de nous materials, com l'Skai, va marcar un abans i un després. Al principi, però, la seva utilització no sempre va ser un èxit immediat. El primer intent de Bigordà d'entapissat un cotxe amb aquest material va resultar fallit, ja que no disposava del suport

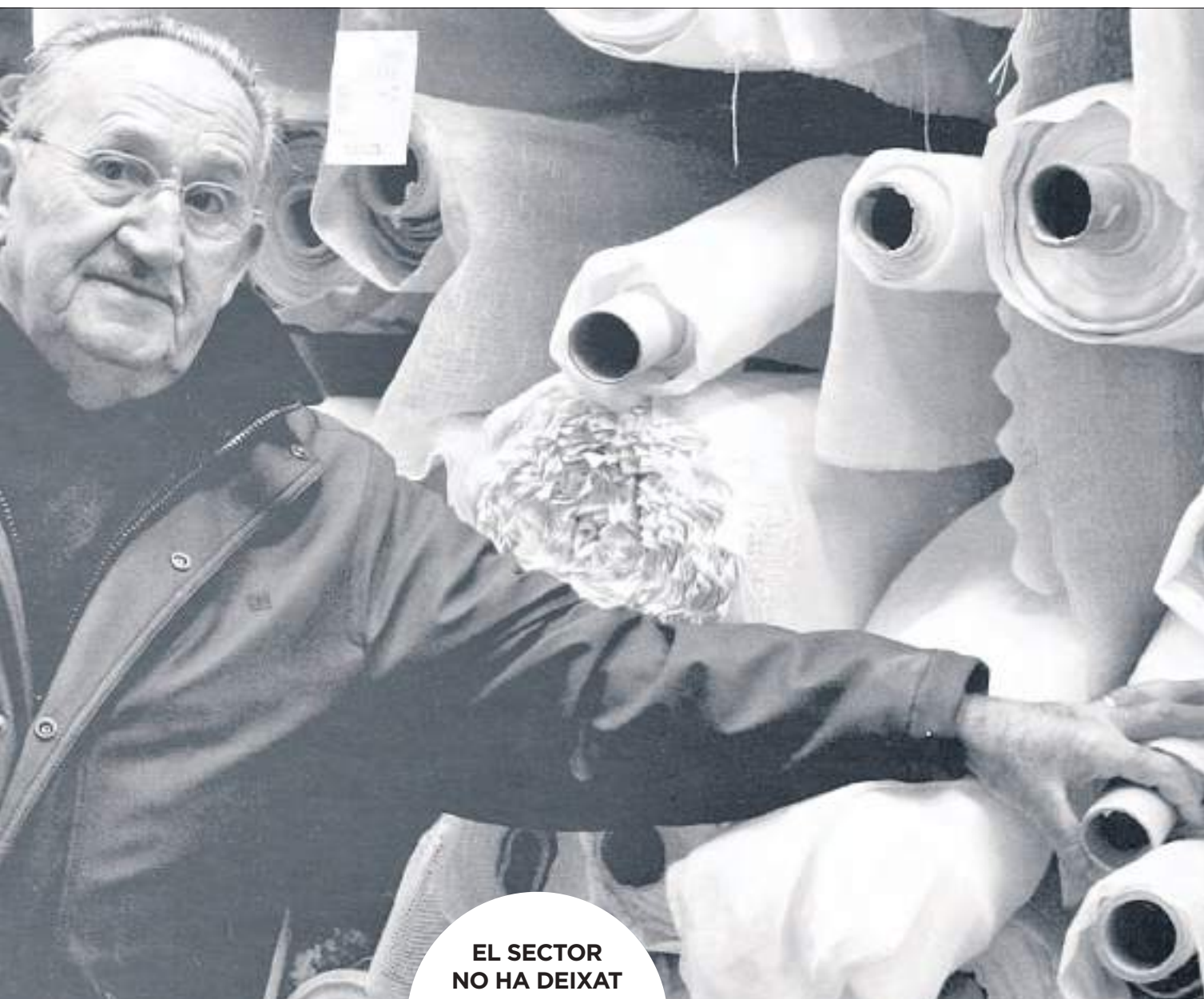


El fundador de l'empresa, Lluís Bigordà

adequat, i la tasca es va haver de tornar a fer un any després.

Lluís Bigordà sempre va tenir clar que per mantenir-se en el negoci calia dominar tots els aspectes de l'ofici. Des de la confecció de cortines fins a l'entapissat i la gestió de la comptabilitat, tot formava part d'una feina que requeria una implicació constant i un coneixement exhaustiu del sector. La capacitat de gestionar l'empresa en totes les seves facetes li va proporcionar la seguretat necessària per garantir un servei de qualitat i el compliment dels compromisos adquirits amb els clients, fos treballant de dia o de nit.

Al llarg dels anys, la seva dona, Hortènsia, va jugar un paper fo-



rdà Obiols.

**EL SECTOR
NO HA DEIXAT
D'EVOLUCIONAR,
AMB NOVES
TENDÈNCIES I
NOUS MATERIALS**

amental en la confecció de cortines i en la gestió de la botiga. Els fills també han contribuït al creixement del negoci. En Lluís, per exemple, va impulsar la venda d'articles complementaris de roba per a la llar i va obrir una botiga a Santa Coloma, que amb el temps va tancar. Actualment, la tapisseria està en mans de la segona generació, amb en Carles Bigordà al capdavant.

El mercat, però, ha canviat molt en tot aquest temps. Avui dia es treballa sobretot amb mostrar i es requereix una gran varietat de materials per satisfer una clientela que cada vegada té més clar el que vol. A més, la venda depèn molt de les relacions públiques i d'un servei per-

sonalitzat.

En qualsevol cas, Tapisseria Bigordà ha crescut mantenint els principis d'honestedat, compromís i innovació. Per estar al dia, cal assistir a fires internacional, conèixer de primera mà les noves tendències i oferir assessorament personalitzat a una clientela que també està molt informada.

L'empresa ha sabut adaptar-se als temps, oferint tant so-

lucions a mida com productes ja confeccionats, sempre amb l'objectiu de facilitar la feina als clients i garantir la màxima qualitat.

Amb més de sis dècades d'història, Tapisseria Bigordà continua sent un referent en el sector, fidel als seus orígens però amb la mirada posada en el futur i en els nous reptes que es plantegen.

Amb el pas dels anys, el negoci s'ha consolidat gràcies a la seva capacitat d'adaptació i una filosofia basada en l'esforç i la proximitat. A banda del servei

personalitzat, ha apostat per la diversificació, incorporant nous materials i ampliant el seu catàleg de productes per cobrir un ventall més ampli de necessitats.

En un mercat en què cada vegada és més difícil trobar personal qualificat i especialitzat, l'empresa es manté ferma en la seva aposta per la formació i la transmissió dels coneixements adquirits al llarg dels anys. L'equilibri entre tradició i innovació ha estat clau per a la seva pervivència, i els valors que la van veure néixer continuen sent el pilar fonamental d'un negoci que afronta els reptes del futur amb la mateixa determinació que el seu fundador ara fa més de seixanta anys.

**L'EMPRESA S'HA
ADAPTAT ALS
TEMPS, OFERINT
SOLUCIONS A
MIDA I LA MÀXIMA
QUALITAT**

HOTEL LES CLOSES FAMÍLIA SANTURÉ BOXADÉ

Del comerç a l'hoteleria

Abans d'iniciar l'activitat com a hotel a partir del 1984, aquest negoci familiar ja funcionava com a botiga des dels anys 60, sent testimoni del 'boom' econòmic

Situat al cor d'Escaldes-Engordany, l'Hotel Les Closes és el testimoni viu de la història d'una família i d'una parròquia en constant evolució. Fundat l'any 1984, l'establiment sorgeix de la visió empresarial de Maria Teresa Boxadé i del seu marit, Ventura Santuré, que, després de dues dècades dedicats al comerç, van decidir provar sort en el món de l'hostaleria.

Aquesta aventura empresarial, per tant, comença molt abans de l'obertura de l'hotel. La senyora Boxadé va arribar a Andorra l'any 1962 procedent de Barcelona. Després del seu matrimoni amb Ventura Santuré, la parella va decidir obrir una botiga anomenada Les Closes al mateix emplaçament on avui s'alça el complex hotelier. En els seus inicis, aquest petit establiment venia els productes que triomfaven en aquella època. El boom del comerç a Andorra tot just despertava, de manera que a la botiga s'hi podia trobar de tot, des d'olles de pressió o coberteria fins a màquines d'afaitar i petits electrodomèstics, passant per tabac i altres articles de consum diari.

AL COMERÇ DE TERESA BOXADÉ I VENTURA SANTURÉ S'HI PODIA TROBAR DE TOT



Maria Teresa Boxadé davant la botiga Les Closes, el 1963.

EL PRIMER HOTEL TENIA 40 HABITACIONS I ES DISTINGIA PER UNA ATENCIÓ MOLT PROPERA

Durant els anys setanta, amb l'auge del turisme de compres a Andorra, la botiga es va adaptar a les noves demandes dels clients, incorporant productes com rellotges Seiko, radiocassetes per al cotxe i material fotogràfic. Va tenir tant èxit que la família va guanyar fins i tot un viatge al Japó en agraïment per l'elevat volum de venda de rellotges de la marca.

A principi dels anys vuitanta, els Santuré-Boxadé es van plantejar què fer amb el terreny de què disposaven. Després de posar sobre la taula les opcions de construir un bloc de pisos o obrir un hotel, es van decantar per la segona alternativa. Va ser així com va néixer l'Hotel Les Closes. En els inicis, l'establiment comptava amb 40 habitacions i funcionava com una residència senzilla de tres estrelles.

Durant els primers anys, l'hotel va mantenir un ambient molt familiar. La Maria Teresa, que gestionava la recepció, coneixia personalment molts dels clients, que tornaven any rere any per vacances. Totes les reserves es feien per telèfon i s'administraven directament amb els clients particulars.



L'exterior de l'Hotel Les Closes, abans i en l'actualitat.

Amb el pas dels anys, l'hotel va créixer. Es van ampliar les habitacions fins a les 78 actuals i es va incorporar una cafeteria que acabaria convertint-se en restaurant. El canvi més significatiu, però, va arribar l'any 2007, coincidint amb l'esclat de la crisi econòmica mundial. En aquell moment, la família va veure la necessitat d'adaptar-se a les noves maneres de gestionar un negoci hotelier, sobretot pel que fa a les reserves a través d'internet i la col·laboració amb agències de viatges.

La professionalització va ser clau. Es va contractar una directora i es va començar a col·laborar amb experts per optimitzar la gestió del dia a dia. Tot i aquesta evolució, l'empresa ha mantingut sempre l'esperit familiar. La prova és que les quatre filles de Maria Teresa i Ventura van continuar implicades en el projecte.

CONTINUÏTAT DE L'ACTIVITAT COMERCIAL

La posada en funcionament de l'Hotel Les Closes el 1984 no va suposar cap impediment perquè la família Santuré Boxadé continués amb l'activitat en el sector del comerç durant molts anys. D'aquesta manera, fins l'any 2005 va tenir fins a dos establiments més, un centrat en electrònica i un altre en joieria i rellotgeria, tots dos situats molt a prop de l'hotel. Avui dia, és propietària de la botiga de moda urbana Lolè Atelier Andorra.

L'oferta de restauració de Les Closes ha passat per diverses etapes: des de la primera cafeteria enfocada principalment als clients de l'hotel fins a un restaurant obert també al públic local i als visitants, amb una oferta basada en la cuina mediterrània i casolana. Recentment, també s'ha incorporat un nou concepte de restauració, centrat en cuina vegetariana, fet que ha permès a l'establiment adaptar-se a les noves tendències gastronòmiques.

Avui dia, l'Hotel Les Closes continua sent un referent per a Escaldes-Engordany i per al conjunt del Principat. La família Santuré Boxadé ha sabut combinar tradició i modernitat, man-

tenint una oferta d'allotjament de qualitat i un servei proper i al mateix temps professional. Gràcies a la gestió familiar, combinada amb l'assessorament de professionals externs, l'hotel es manté com un exemple d'èxit i adaptació dins el seu sector.

L'ESTABLIMENT HA CRESCUT I S'HA ADAPTAT ALS NOUS TEMPS SENSE PERDRE EL CAIRE FAMILIAR

El viatge de Maria Teresa Boxadé, des de la seva arribada a Andorra l'any 1962 fins a convertir-se en un dels pilars de l'hotel, també és el reflex d'un país que ha canviat molt les últimes dècades. I, sens dubte, la història de l'Hotel Les Closes continuarà sumant capítols, sempre amb l'essència d'una família que ha sabut fer del seu negoci una llar per a tots els seus hostes.

AGFS - SAME - PALMIR - CLEANSERVEI - SECUR

Molt més que la gestió del servei

Des de la fundació, el 1963, per Palmir Espineta, el grup ha crescut fins a cobrir tota mena de serveis, des d'instal·lacions elèctriques fins a reformes integrals

Els orígens de l'actual grup es remunten al març de l'any 1963, quan Palmir Espineta va fundar l'empresa Electricitat Palmir, dedicada a les instal·lacions elèctriques i a la venda d'electrodomèstics.

Arran d'escoltar les necessitats dels clients i seguint l'expansió del país, l'empresa va avançar en nous àmbits del sector. D'aquesta manera, l'any 1964 va ser el pioner en la refrigeració comercial coincidint amb l'obertura del supermercat Prisu-nic, el primer d'una llarga llista. L'any 1976 realitza les primeres instal·lacions de climatització al Principat, sempre vetllant per la qualitat i el servei tant en l'execució com en el procés de manteniment.

Aquest esperit emprenedor, les noves tecnologies i el creixement d'Andorra van portar a la creació de noves empreses dins del grup: l'any 1995 neix AGFS, especialitzada en el manteniment multitécnic per a edificis. Més endavant, l'any 2004, el grup va adquirir l'empresa SAME, dedicada a tota mena d'instal·lacions, consolidant encara més la seva presència en el sector.

El 2018 Palmir amplia la botiga amb un espai *showroom* destinat a reformes. Aquesta nova àrea cobreix des de cuines i banys fins a paviments, sostres i divisions, amb un equip especialitzat en interiorisme.

Amb la creació, l'any 2021, de Cleanservei –dedicada a la neteja professional d'edificis corporatius–, i l'any 2024 de Secur



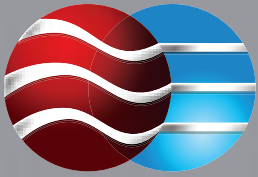
Un dels establiments oberts per Palmir Espineta.



Els germans Jordi i Marta Duró Espineta.

–enfocada al manteniment de sistemes de seguretat–, es tanca un cercle que ha portat l'empresa a liderar la prestació de serveis integrals i *facility management* a Andorra.

En resum, amb l'aval de 62 anys d'una llarga història de creixement i diversificació, des de les històriques *llicències* fins a les noves tecnologies, des de la visió d'un pioner fins a un equip humà format per més de 130 persones, el grup familiar empresarial continua amb la mateixa vocació i compromís de ser la referència en els seus sectors d'activitat.



**LA IDENTITAT D'UN GRUP,
LA FORÇA DE CADA EMPRESA.**



JOCOR

63 anys innovant per a la llar

Aquesta empresa familiar ha evolucionat d'un petit establiment a tot un referent en lampisteria, calefacció i renovables

Jocor és una empresa familiar amb més de 60 anys de trajectòria. Va ser fundada el 1962 per la família Cortell i els seus inicis es remunten a un petit establiment conegut com a Basar Jocor, situat al número 12 de l'avinguda Santa

Coloma. Van començar sent distribuïdors de ROCA i més endavant van diversificar-se cap a materials de lampisteria i alguns productes per a la llar.

Amb el pas dels anys i gràcies a la dedicació i implicació de tres generacions, l'empresa va evolucionar fins a convertir-se en Magatzem Jocor, ampliant la seva gamma de serveis i consolidant-se com un referent en el sector. Actualment, sota el nom de Jocor SLU, continua sent una empresa capdavantera en lampisteria, calefacció i energies renovables, establerta a la carretera de la Comella, 4-6.

Jocor ha sabut adaptar-se a les noves necessitats del mer-

cat i ha fet una forta aposta per la innovació i la sostenibilitat. L'empresa s'ha especialitzat en solucions per a la climatització, energies renovables i instal·lacions eficients, contribuint així a la millora de l'eficiència energètica tant de les llars com dels negocis d'Andorra.

Un dels pilars fonamentals de Jocor ha estat sempre la proximitat amb el client en totes les fases de cada projecte. El seu equip d'experts ofereix assessorament personalitzat, garantint

solucions adaptades a cada necessitat, amb un fort compromís amb la qualitat dels serveis i dels productes.

La confiança dels seus clients i la seva capacitat d'innovació han fet que Jocor continuï sent una empresa líder en el sector, amb la mirada posada cap al futur i el compromís d'oferir solucions sostenibles i eficients.

**JOCOR HA
CRESCUT GRÀCIES
A LA DEDICACIÓ
I IMPLICACIÓ
DE TRES
GENERACIONS**

**UN DELS PILARS
DE LA CASA HA
ESTAT SEMPRE LA
PROXIMITAT AMB
EL CLIENT, AMB
SOLUCIONS A MIDA**

SANITARIS, TUBS DE FERRO I PLÀSTIC
BASAR JOCOR

Magatzem
JO C O R

Materials per a Lampisteria i Calefacció

magatzem
calefacció
JOCOR
lampisteria

Jocor

/ Proveïdors de material

Solucions integrals per al benestar

Creant espais confortables i sostenibles per a la llar

#SomJocor



/ **Jocor**

Carretera de la Comella, 4-6 / AD500 Andorra la Vella / Andorra / tel. (+376) 802 626 /   

HOTEL ROC BLANC FAMÍLIA ARMENGOL TORM

EMELIN TORM

PROPIETÀRIA DE L'HOTEL ROC BLANC

“Seguim apostant pel benestar sense deixar de banda la innovació”

Com va començar la història del Roc Blanc?

Els meus pares, Domènec Torm i Assumpta Babot, van obrir el negoci a principi dels anys seixanta. Aleshores, l'hotel només tenia una planta, però de mica en mica, i any rere any, l'establiment va anar creixent tant en alçada com en amplada. Quan l'hotel va estar acabat, tota la família vam viure allà mateix, en un pis a la part superior. Els meus pares eren apassionats de les plantes i teníem una terrassa enorme plena de flors. Especialment el meu pare, que era un home molt inquiet, visionari i hiperactiu, passava molt de temps cuidant-les i fent-se fotos.

Com era la vida a l'hotel en aquells primers anys?

Era molt familiar i propera. Cada matí, els meus pares es posaven el barnús i baixaven al centre termal. Teníem aigua termal sulfurosa, una característica única que la meua família va voler incorporar des del principi i que aviat ens va diferenciar de la resta. El meu pare sempre va ser un gran defensor del termalisme, fins al punt que va viatjar a Romania per conèixer la famosa doctora Ana Aslan.

EL CENTRE TERMAL ENS VA DIFERENCIAR DES DEL PRINCIPI

Aquesta especialista havia ideat un mètode innovador, oi?

Sí, ella treballava amb tractaments de rejuveniment basats en cèl·lules, que a l'època estaven prohibits a Espanya, França i a molts altres països. El meu pare, sempre avançat al seu temps, va voler portar aquesta innovació a Andorra. Va crear un programa exclusiu a l'hotel, adaptant els tractaments però sempre amb un toc de luxe. La iniciativa va ser un èxit rotund i durant molts anys l'hotel va tenir una clientela molt fidel, especialment de Sud-amèrica.

Després, la seva família va continuar amb altres projectes?

Sí, no ens vam aturar mai. Després de l'ampliació del Roc Blanc, vam construir l'Hotel Panorama i, més endavant, el

Termes Montbrí, a Montbrí del Camp. Aquest últim va ser especialment ambiciós. El meu pare va descobrir una finca preciosa amb uns jardins de més de quatre hectàrees i va voler convertir-la en un autèntic *resort* termal. Va aconseguir aigües termals naturals, amb una temperatura altíssima de 82 graus –la més alta de la península Ibèrica–, gràcies a l'ajuda d'un saurí, és a dir, un cercador d'aigua que utilitzava un pèndol. Fins i tot el president de la Generalitat, Jordi Pujol, va assistir a la inauguració. Això demostra la importància de la iniciativa.

De qui era aquella propietat?

Originalment, la finca va pertànyer a un indià, un català que havia anat a les Amèriques i havia tornat amb fortuna. Aquest senyor va decidir recrear a Montbrí un jardí botànic amb plantes que havia portat de l'altra banda de l'Atlàntic. Posteriorment, la propietat va passar a mans d'un advocat molt ric de Barcelona, que va decidir construir-hi el seu hotel somiat. Durant 25 anys, aquesta persona va treballar sense descans a la finca, pintant parets i donant indicacions als paletes per crear

un espai únic amb influències de diferents estils. Malgrat tot aquest esforç, l'immoble no va obtenir els permisos necessaris per obrir com a hotel i la finca va quedar en l'oblit, com una casa encantada.

I el seu pare la va redescobrir.

Sí, i va ser de casualitat, perquè resulta que el pou d'aigua calenta que va localitzar el saurí estava a pocs quilòmetres d'aquella mateixa finca. Quan la va veure, el meu pare de seguida hi va veure un potencial increïble. Va comprar la propietat el 1988 i va iniciar un procés de restauració profund, tot mantenint al màxim l'arquitectura original i el caràcter històric del lloc.

EL PROJECTE DE TERMES MONTBRÍ VA SER MOLT AMBICIÓS



Assumpta Babot i Domènec Torm, fundadors del Roc Blanc.

TREBALLAR AMB
EL PARE ERA
ESGOTADOR, PERÒ
TAMBÉ ENRIQUIDOR

Com era la relació del seu pare amb la resta de la família? Tot-hom estava involucrat en els projectes?

Sí, tota la família hi estava implicada. A vegades, potser sense haver-ho triat realment. El meu pare tenia una idea molt clara del que volia per a nosaltres i sovint no ens preguntava si hi estàvem d'acord. Va marcar molt les nostres vides i de vegades sentíem que no teníem la llibertat per decidir el nostre propi camí. Però també és cert que la seva passió i energia ens van inspirar molt. Ara intentem equilibrar aquesta herència amb la necessitat que les noves generacions puguin triar lliurement el seu futur.

Com ha estat el fet d'haver de mantenir aquest llegat amb el pas dels anys?

No ha estat fàcil. Hem viscut moments molt durs, especialment durant la crisi financera del 2007 o més recentment durant la pandèmia. Però sempre hem intentat mantenir viva la il·lusió del meu pare, primer el meu marit i jo i actualment els nostres fills, tot i que això hagi significat sacrificar molt dels nostre temps personal.

Quina és la filosofia que defineix l'Hotel Roc Blanc en els nostres dies?

Volem seguir apostant pel termalisme i el benestar, però sense deixar de banda la innovació. Hem renovat les instal·lacions, hem ampliat els serveis i hem fet esforços per continuar oferint una experiència de luxe i confort als nostres clients. Tot i els canvis, sempre respectem els valors dels orígens: autenticitat, innovació i passió per l'ofici.



Emelin Torm, a les instal·lacions de l'hotel.

Sembla que el senyor Torm no parava. Com era treballar amb ell?

Era esgotador, però també molt enriquidor. El meu pare pràcticament no dormia. Es llevava a les cinc del matí i ja estava pensant en nous projectes. Sempre necessitava gent al seu costat per donar forma a les seves idees. En aquest sentit va tenir la gran sort de

comptar amb el suport del seu gendre, és a dir, el meu marit, Joan Armengol, que va ser una peça clau per posar ordre i organització en tot aquest procés. El meu pare sempre estava en moviment, des de buscar fangs a França fins a crear nous tractaments termals. També viatjava molt per tot el món, fent fotos a altres hotels i edificis per agafar idees.

Quina d'aquestes idees destacaria?

N'hi ha moltes, perquè va fer centenars i centenars de fotografies. Un dels projectes més sorprenents va ser quan va decidir replicar una cascada que havia vist a la Trump Tower de Nova York. Se n'havia anat allà, havia fet fotos com un turista japonès i va decidir portar aquell concepte a Montbrí.

HOTEL NAUDI FAMÍLIA NAUDI

Un clàssic de Soldeu

Aquest establiment icònic, la història del qual es remunta als anys cinquanta, ha estat testimoni excepcional de l'evolució del poble i l'auge turístic

Naudi és un cognom arrelat a Soldeu que forma part d'un capítol clau de la història de l'hostaleria andorrana. Tres generacions dedicades al sector que, amb el pas dels anys, han viscut l'evolució del poble i han estat testimoni del naixement i creixement de Grandvalira.

Els inicis del Naudi es remunten poc abans dels anys seixanta, quan aquest petit poble de muntanya va començar a desenvolupar-se i a impulsar el turisme. L'àvia Rosa, amb el seu petit però acollidor establiment La Chaumière -avui la Pizzeria l'Avet-, es dedicava a donar de menjar als treballadors de les estacions d'esquí de Pas de la Casa-Grau Roig, als obrers que construïen l'estació de Soldeu-el Tarter i a aquells turistes que venien de França o es dirigien cap al port d'Envalira. Amb el pas del temps, la Rosa, una dona visionària i avançada a la seva època, juntament amb el seu marit, Marcel Naudi, van identificar l'oportunitat de donar allotjament a aquells turistes que arribaven a Soldeu o es quedaven a meitat del trajecte durant els durs hiverns. D'aquesta manera, va començar a escriure's la història del que avui dia és l'Hotel Naudi Boutique.

Als anys 60, les infraestructures, connexions i serveis de Soldeu eren molt limitats: no existia el teixit hotel·ler que coneixem avui dia i els pocs establiments de la zona eren allotjaments familiars. L'any 1964 es va instal·lar el primer remuntador de l'estació d'esquí a Soldeu, coincidint amb la construcció del Naudi. Aquest fet va marcar un moment clau en el creixement i futura transformació de la zona. El turisme de l'època era incipient,



principalment francesos i espanyols, però aviat es va donar pas als visitants internacionals, principalment anglesos.

L'Hotel Naudi, va gaudir d'una etapa de creixement als anys setanta i vuitanta, ja en mans de la segona generació, Michel Naudi i la seva dona, Ramona Larregola. El 1978, es va dur a terme una ampliació de l'hotel, que va marcar els anys d'esplendor. Una època en què, tant a l'hivern com a l'estiu, Soldeu era ja un imperdible per al turisme.

L'any 2000 el negoci es va expandir amb un segon establiment, l'Hotel Xalet Montana.

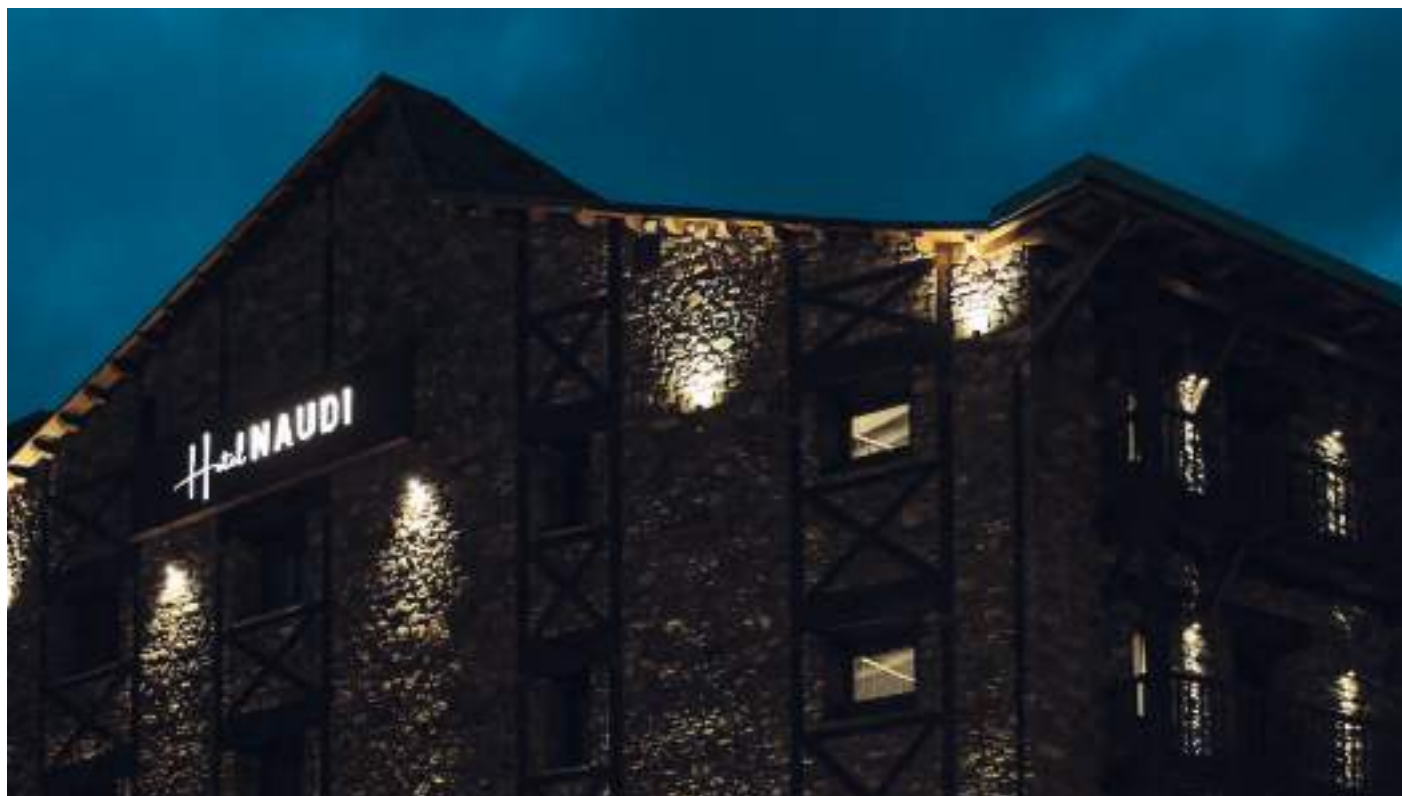
Amb aquesta nova aposta, el grup quedava format per l'Hotel Naudi, l'Hotel Xalet Montana i la pizzeria l'Avet.

Actualment, el Naudi està en mans de la tercera generació, que el va renovar completament el 2018, conservant només la façana de pedra. Una nova etapa en què tant la gent de país com el turisme continua fent parada obligada en passar per Soldeu.

El Naudi, ara reconvertit en Hotel Boutique i Adults Only, ofereix un total de 28 habitacions dobles distribuïdes en quatre plantes amb vista a la muntanya i a Soldeu i tres suites júnior. Aquesta renovació coincideix amb el relleu de la tercera generació, Marc Naudi i la seva dona, Elisabeth.

El Naudi posa l'accent en l'autenticitat i el tracte proper amb el client. El principal objectiu és fer sentir a tots els que el visiten com a casa, com s'ha fet al llarg de més de 60 anys. L'aposta actual implica conservar l'esperit i *savoir faire* dels orígens, posant especial èmfasi en una gastronomia que combina a la perfecció tradició i modernitat.

EL GRUP, DIRIGIT PER LA TERCERA GENERACIÓ, COMPTA AVUI DIA AMB DOS HOTELS I UN RESTAURANT



Hotel NAUDI

BOUTIQUE

El **Naudi**, ambient captivador,
emplaçament inigualable.

60 ANYS 1964-2024

+info i reserves T. 739 300

📍 Carretera General 2, núm. 36, Soldeu

📷 @hotelnaudi

www.hotelnaudi.com

EL CELLER D'EN TONI MARCEL BESOLÍ

Un símbol gastronòmic

Obert el 1964 per Antoni Sasplugas, és un dels restaurants més emblemàtics d'Andorra. Des del 2018 es troba sota la direcció del xef Marcel Besolí

El Celler d'en Toni és un dels restaurants més emblemàtics d'Andorra, amb més de 60 anys d'història. Va ser fundat l'any 1964 per Antoni Sasplugas, cuiner originari de Juneda, que havia treballat en establiments prestigiosos com l'Hotel Ritz de Barcelona abans de traslladar-se a Andorra. Acompanyat del seu germà Joan, Sasplugas va gestionar diversos establiments a Andorra, com l'Hotel Mirador, l'Hostal Calones i l'Hotel de l'Isard, fins que va obrir el seu propi restaurant, el Celler d'en Toni, al carrer Verge del Pilar d'Andorra la Vella.

LA NOVA ETAPA DE L'ESTABLIMENT ESTÀ MARCADA PEL RESPECTE A LA TRADICIÓ DELS FUNDADORS

Amb el pas dels anys, el restaurant va passar a mans del seu fill, Ramon Sasplugas, i de la seva esposa, Maria Teixidó, que van continuar la filosofia del Celler mantenint el nivell d'exigència en producte, servei i elaboració. La cuina també va incorporar noves generacions, com Ramon Sasplugas fill, format en establiments de renom com l'Akelarre de Pedro Subijana, especialitzant-se en peix i alta gastronomia.

L'any 2018, el restaurant va iniciar una nova etapa sota la direcció de Marcel Besolí, un jove apassionat per la gastronomia. El Ramon i la Maria portaven tota una vida al capdavant del negoci, i tant ells com els seus fills van decidir que ja era hora de fer un pas al costat per tal de poder gaudir de la jubilació. De casualitat, el Toti, un dels fills, va comentar al Marcel aquesta possibilitat mentre prenien un cafè. El repte de poder seguir amb



un lloc tant emblemàtic com el Celler d'en Toni el va il·lusionar molt, i de seguida va posar fil a l'agulla per iniciar aquest nou camí.

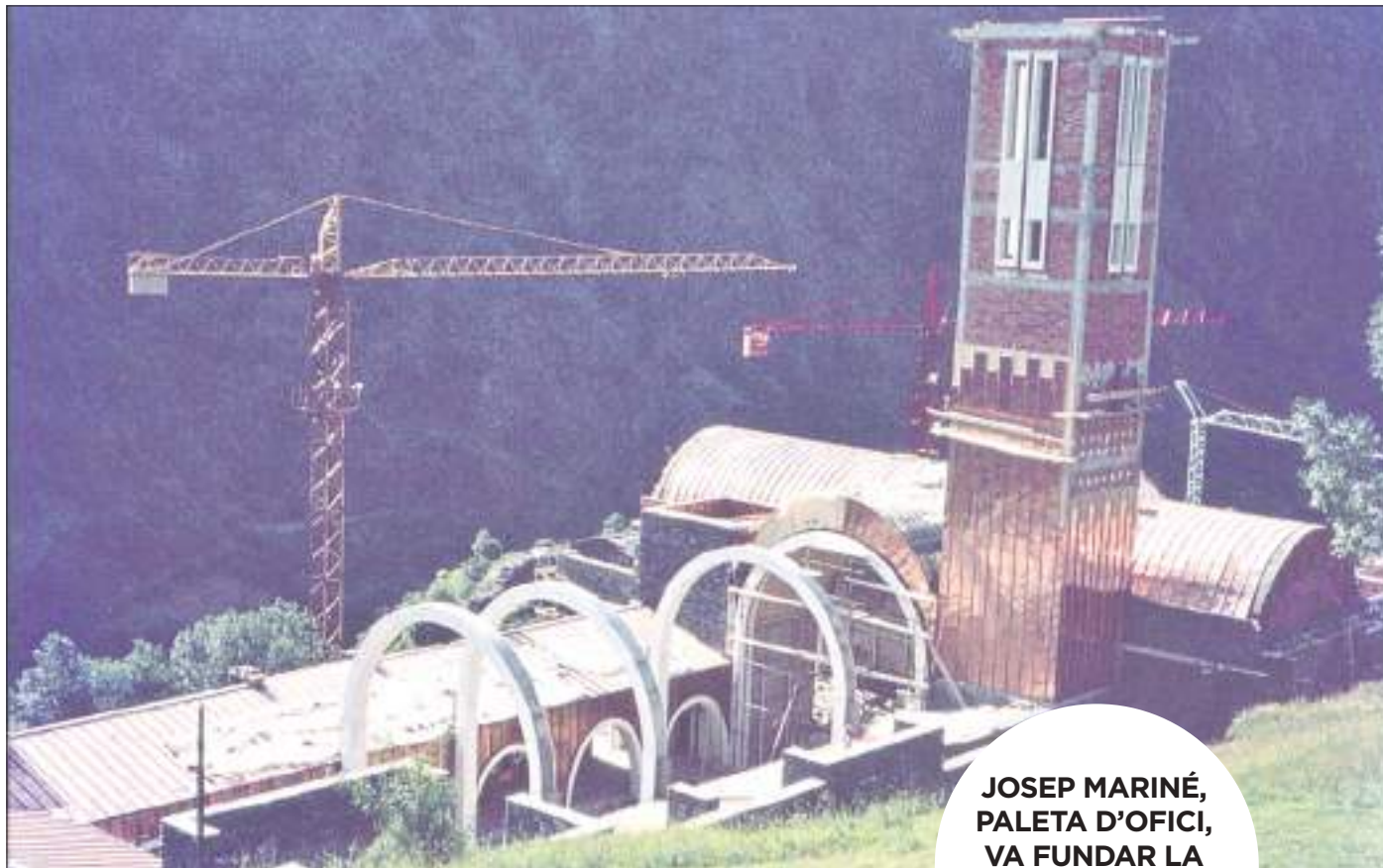
Des d'aleshores, l'objectiu del Marcel ha estat molt clar: continuar la tradició de la família Sasplugas fent allò que més l'apassiona, i oferir als clients una experiència inoblidable cada vegada que visiten el restaurant. La recerca dels millors productes de temporada i una cuina basada en el respecte i la delicadesa han estat sempre els seus pilars fonamentals. Però, sobretot, el motor del projecte és el plaer de cuinar i compartir aquesta passió amb tots els comensals.

Celler d'en Tomi



Carrer Verge del Pilar, 4, AD500 Andorra la Vella
Tel.: 862 750 - @cellerdentoni
www.cellerdentoni.rest

CONSTRUCCIONS MARINÉ FAMÍLIES MARINÉ - LAYA



Les obres del Santuari de Meritxell, realitzades per Construccions Mariné.

**JOSEP MARINÉ,
PALETA D'OFICI,
VA FUNDAR LA
CONSTRUCTORA
AMB DIVERSOS
SOCIS DEL PAÍS**

JOSEP MOLES

Construccions Mariné és una de les empreses clau del sector a Andorra: ha sabut evolucionar de manera paral·lela al desenvolupament del país i ha participat en alguns dels projectes més emblemàtics del Principat, mantenint sempre, però, una gestió familiar.

Josep Mariné, paleta de professió, va fundar la constructora el 1965 amb el suport de diversos socis andorrans. En aquell moment, la construcció començava a expandir-se al país i Mariné va veure una oportunitat per donar resposta a aquell creixement. De seguida es va fer càrrec d'importants projectes.

Els anys seixanta i setanta van ser una època de gran desenvolupament per a Andorra i l'empresa, sota la direcció del seu fill Carles Mariné, va ser partícip en primera persona de tot aquest boom. Construccions Mariné va treballar en obres pioneres, com ara la construcció de les bases dels primers telecadres de les pistes d'esquí o diverses infraestructures que serien de-

60 anys creixent al costat d'Andorra

Aquesta empresa familiar ha evolucionat al ritme que ho ha fet el Principat, mantenint sempre el compromís amb l'excel·lència

cisives per al creixement turístic del país. Un dels projectes més emblemàtics d'aquella època va ser la reconstrucció del Santuari de Meritxell, durant els

anys setanta.

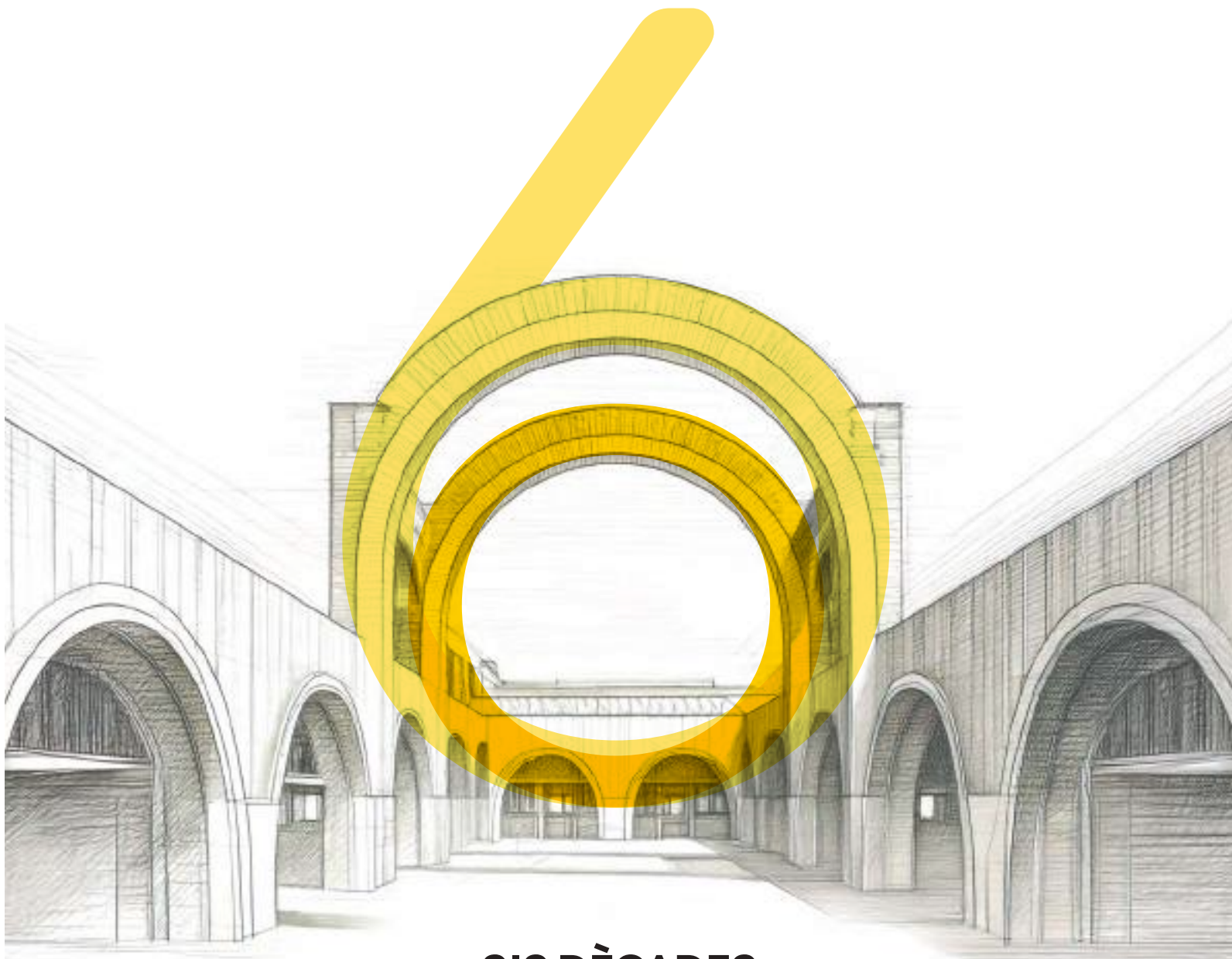
A principi dels noranta, Manolo Laya s'incorpora a l'accionariat de l'empresa. Actualment, al capdavant de la

societat hi ha la tercera generació de la família Mariné i la segona de la família Laya.

Tot i que l'empresa s'ha especialitzat principalment en obra privada, al llarg de la seva història també ha realitzat algunes obres públiques rellevants, com ara la construcció de diverses escoles o la seu de la Justícia. Durant aquests 60 anys d'història, Construccions Mariné ha dut a terme més de 500 obres.

Tot i les crisis i els canvis que s'han viscut en el sector, la constructora ha mantingut la seva essència familiar, la fidelitat a l'excel·lència i l'arrelament al país, més concretament a Escaldes-Engordany, on sempre ha estat ubicada.

Amb la mirada posada en el futur, Construccions Mariné aspira a continuar sent un referent del seu àmbit d'activitat, amb el mateix esperit que va guiar Josep Mariné en els seus inicis: edificar amb qualitat, innovació i compromís amb el territori.



SIS DÈCADES CONSTRUINT CONFIANÇA

Des del 1965 hem crescut amb Andorra, construint amb passió, qualitat i un ferm compromís amb el territori. 60 anys després, mirem enrere amb orgull i cap al futur amb la mateixa il·lusió per continuar donant forma als projectes que ens fan avançar.


MARINÉ
CONSTRUCCIONS

1965 —  — 2025

ESTACIÓ ENCLAR CARBURANTS ANDORRANS

Una àmplia trajectòria en el sector energètic

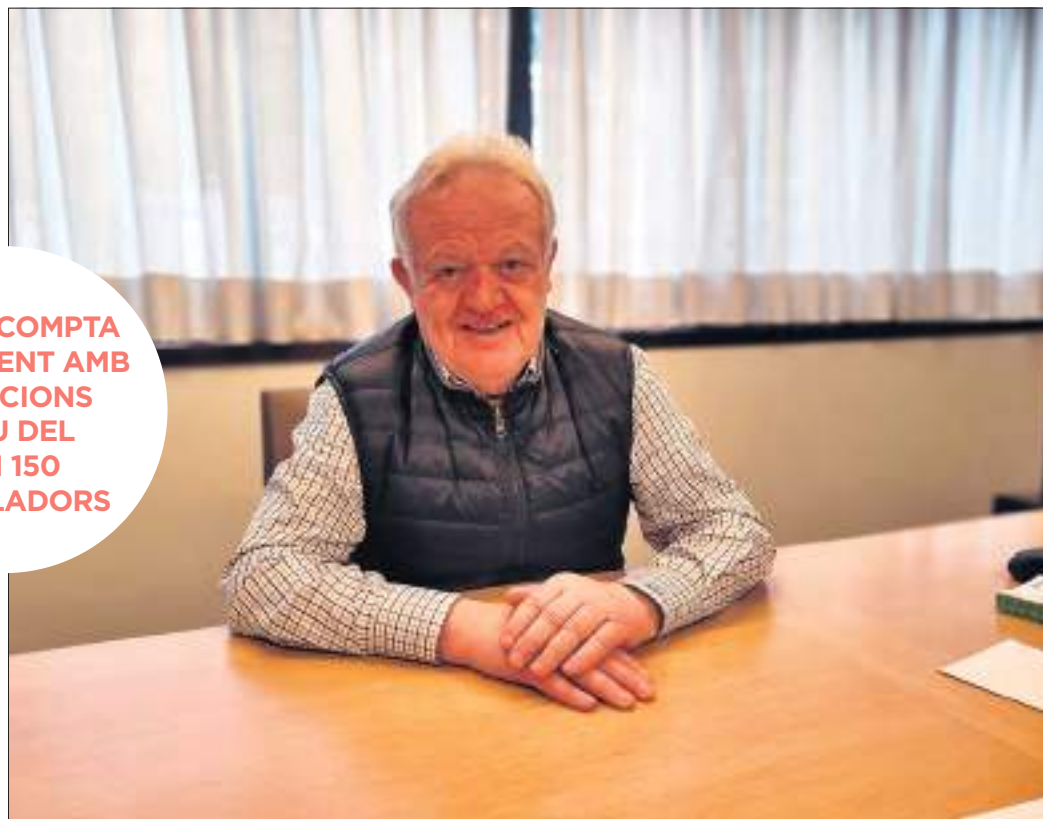
Creada el 1965 com a negoci familiar, EECA ha esdevingut amb el pas dels anys la companyia capdavantera a Andorra dins el seu àmbit d'activitat

Estació Enclar Carburants Andorrans (EECA) és una empresa amb una llarga trajectòria, els orígens de la qual es remunten a l'any 1965, quan va ser fundada com a negoci familiar per tres germans, Josep, Manel i Francesc Visent, juntament amb un quart soci, Miquel Ferrer. Tots quatre van impulsar el projecte a partir de l'adquisició d'un terreny a l'avinguda d'Enclar, número 66, on van construir la primera estació de servei. Aquesta inauguració va marcar tota una fita al Principat, ja que per primer cop una benzineria incorporava una botiga i un rentador automàtic de vehicles. Aquesta primera aventura empresarial va tenir tant d'èxit que, dos anys més tard, es va obrir una segona estació, a Encamp, que encara avui segueix en funcionament.

L'any 1975 es va produir un canvi important en l'accionariat de l'empresa arran de la defunció de Miquel Ferrer. Davant aquesta situació, la família Ferrer va proposar als germans Visent l'adquisició de la seva participació, que poc després passaria a mans d'un nou soci, Francesc Cerqueda Pascuet.

Gràcies a aquesta aliança, l'any 1976 es va obrir una nova gran estació de servei a Santa Coloma, que es va convertir

**EL GRUP COMPTA
ACTUALMENT AMB
16 ESTACIONS
ARREU DEL
PAÍS I 150
TREBALLADORS**



Ramon Visent, president d'Estació Enclar Carburants Andorrans.

en un referent pel seu innovador sistema de rentat automàtic en cadena, capaç de netejar noranta vehicles en una hora. Aquesta tecnologia era tan pionera que a França, en aquell moment, només es trobava a grans ciutats com Lió o París. La inauguració va tenir una gran repercussió, fins al punt que el setembre del 1977 es van arribar a rentar 697 cotxes en un sol dia.

Ramon Visent, l'actual president del grup, es va incorpo-

rar a l'empresa el març del 1975, quan aquesta comptava amb només tres empleats. Des d'aleshores, Visent ha treballat en tots els departaments, des de posar benzina fins a muntar pneumàtics o repartir carburants. En paral·lel, la companyia també ha evolucionat. L'any 2000 va fusionar-se amb Carburants Andorrans, incorporant tres noves estacions de servei i la distribució de la marca petrolera espanyola CEPSA.

Amb els anys, EECA ha crescut fins a convertir-se en la companyia líder del sector, amb un equip actual de 150 treballadors. Avui dia, compta amb 16 estacions repartides per tot el país, a més d'encapçalar el subministrament de gasoil a llars, un servei que ha potenciat mantenint un contacte directe i personalitzat. Aquesta proximitat ha estat una de les claus de l'èxit de l'empresa, que sempre ha apostat pel tracte proper amb el client.



MÉS DE 50 ANYS DE SERVEI

A Estació Enclar Carburants Andorrans distribuïm gasoil al Principat d'Andorra des del 1966. Avui som un gran grup amb 16 benzineres, supermercats, tallers de recanvi de pneumàtics i túnels de rentat de vehicles al seu servei.



El lloc dels amants de la caça

Inaugurada el 1966, la botiga ofereix des de tot tipus d'armes i munició fins a roba especialitzada, passant per material pirotècnic

Armeria Andorrana és una de les empreses amb més tradició al Principat en el sector de la venda d'armes i accessoris de caça. Amb prop de 60 anys d'història, l'establiment s'ha mantingut com un lloc de referència per a caçadors i aficionats a aquest món, tant d'Andorra com dels països veïns.

L'empresa va ser fundada per quatre socis l'any 1966. Amb el pas dels anys, el negoci va quedar en mans de dos d'ells, els germans Guillem i Hermenegildo Areny. Avui dia el fill del Guillem, el Narcís, segueix al capdavant de l'establiment.

La primera Armeria Andorrana es trobava al número 63 de l'avinguda Meritxell, al costat de Les Tines. A banda d'aquest cèntric local, l'empresa també comptava amb un magatzem i taller de reparacions situat a la Massana. Una infraestructura clau per oferir serveis de manteniment, on també es fabricava la marca de cartutxos pròpia de la casa, Garsa.

L'any 1990, el taller va haver de traslladar-se de la seva ubicació original degut a l'ampliació de la carretera. La nova instal·lació es va situar a poca distància de la ubicació original. Posteriorment, el trasllat de la botiga també es va veure forçat quan el propietari de l'edifici del primer establiment va decidir edificar.

Així, es va buscar una nova ubicació a l'avinguda Bonaventura Ribera-gua, on continua avui dia.

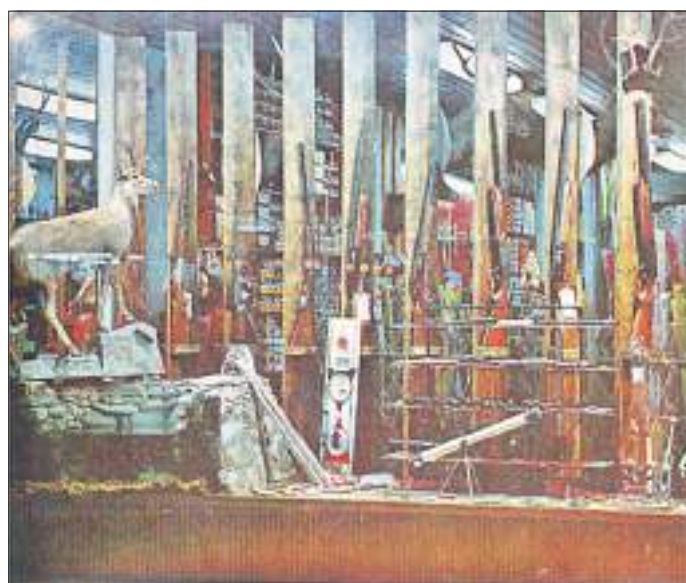
Al llarg dels anys, l'oferta de l'Armeria Andorrana ha evolucionat. Inicialment, la botiga es dedicava exclusivament a la venda d'armes, munició i alguns productes de pesca. Amb el temps, la pesca va deixar de formar part del negoci, mentre que la venda d'accessoris i roba especialitzada per a la caça va augmentar. Així mateix, el 2013 va introduir els productes pirotècnics, una nova línia de negoci que ha tingut molta bona acceptació.

**EL PRIMER
ESTABLIMENT
ESTAVA SITUAT EN
PLENA AVINGUDA
MERITXELL, AL
NÚMERO 63**

**TAMBÉ COMPTAVA
AMB UN TALLER
ON ES FABRICAVA
UNA MARCA
DE CARTUTXOS
PRÒPIA, GARSA**



Una antiga targeta publicitària.



L'aparador de la primera botiga.



El taller de fabricació.



Empresa familiar fundada l'any 1966

Blaser



Benelli



Carrer Bra. Riberaygua, 33 AD500 Andorra la Vella
Tel.: +376 820 888 | info@armeriaandorrana.com
www.armeriaandorrana.com

59 anys d'excel·lència

Nascuda com una empresa familiar especialitzada en ferro artesanal, SIEP ha evolucionat fins a incorporar una àmplia i innovadora gamma de serveis

Fundada l'any 1966 pel senyor Mario da Cruz, Serralleria Industrial El Portuguès (SIEP) va néixer com una empresa familiar especialitzada en la fabricació i el treball artesanal del ferro, fonamentada en els principis de la tenacitat i l'esforç constant. Aquests valors essencials, juntament amb una dedicació a l'excel·lència, van permetre consolidar-la progressivament com una referència destacada al seu sector. Així, ha destacat per oferir solucions innovadores i d'alta qualitat per a la construcció i elements metàl·lics personalitzats segons les necessitats específiques de cada client.

**A PARTIR DEL 2010
ES VA INICIAR
UN PROCÉS
DE RELLEU
GENERACIONAL I
MODERNITZACIÓ**

L'any 2010 suposa un punt d'inflexió, quan els germans Mario i Angel da Cruz inicien el procés de canvi generacional, aportant una nova visió estratègica i un enfocament modernitzat a l'empresa familiar, expandint la cartera de serveis i reafirmant cinc seccions clau: vidres, persianes, finestres, portes automàtiques i ferro.

Paral·lelament a aquesta diversificació, el 2015, l'empresa va emprendre una renovació integral de la seva imatge corporativa, registrant oficialment la seva marca, ampliant els seus serveis, actualitzant la seva gamma de productes i reforçant els seus equips de treball per respondre de manera efectiva a les creixents exigències d'un mercat en constant evolució.

L'any 2019 va suposar un altre moment important, quan van renovar el seu compromís his-



Un dels primers vehicles de l'empresa.



Les antigues instal·lacions de la serralleria.

tòric amb la qualitat i la innovació, incorporant una oficina tècnica i mantenint com a símbol el seu lema: *Fem realitat els teus somnis*, que s'ha convertit en una autèntica senya d'identitat de l'empresa. Aquest compromís renovat ha servit per impulsar un creixement continu i sostingut, com es reflecteix en l'ampliació recent i estratègica de diverses àrees essencials: la secció especialitzada en façanes arquitectòniques, la incorporació de finestres de fusta d'alta qualitat, el desenvolupament d'envans innovadors per a interiors i la implementació de sistemes avançats de tancaments intel·ligents amb control d'accessos sense fil d'última generació.

Conscients de la importància creixent de la sostenibilitat en el sector de la construcció i amb la mirada posada en els reptes de l'edificació moderna i respectuosa amb el medi ambient, l'any 2023 SIEP va prendre una nova decisió estratègica: la incorporació de la fusta CLT (Cross Laminated Timber) a les seves línies de productes, apostant decididament per materials d'avantguarda que combinen a parts iguals innovació tecnològica amb responsabilitat mediamiental.

En l'actualitat, SIEP s'ha consolidat com una empresa líder en el sector, caracteritzada per una visió estratègica clarament orientada al futur, que manté el seu compromís inalterable amb l'oferta de solucions d'alta qualitat i continua contribuint de manera significativa a l'avenç i la modernització de la indústria constructiva a Andorra, sempre mantenint l'essència dels valors que van inspirar la seva fundació fa més de cinc dècades.



SiEP

Arquitectura en vidre, persianes, finestres,
portes automàtiques, ferro i façanes



COOPERATIVA INTERURBANA ANDORRANA

GABRIEL DALLERÈS

GERENT DE COOPALSA

“Cooperativa ha sabut evolucionar i adaptar-se als nous temps”



Cooperativa ha estat clau en la mobilitat d'Andorra. Quins han estat els moments més importants en la seva evolució?

El primer gran canvi va ser el 1967, amb la creació de la Cooperativa Interurbana Andorrana per posar fi a la competència desordenada entre empreses. Després, el 1994, ens vam transformar en societat anònima, fet que ens va permetre créixer amb una estructura més sòlida. Finalment, el 2006, amb l'adju-

EL REPTÉ ÉS
SEGUIR OFERINT
UNA MOBILITAT
DE QUALITAT

dicació del Bus Exprés, vam demostrar que Cooperativa podia assumir nous reptes i millorar la mobilitat del país.

Com es va viure la transformació en societat anònima?

Va ser un pas natural. L'esperit cooperativista encara hi era, però necessitàvem professionalitzar l'empresa. Es van valorar els vehicles per definir el capital de cada soci i es van repartir les accions. Això ens va permetre

fer inversions importants i modernitzar-nos.

L'entrada de noves generacions va suposar una nova etapa?

Sí, va ser una transició necessària. Les noves generacions vam veure que el model cooperativista no encaixava amb els nous temps. Calia estructurar millor l'empresa i diversificar els serveis per garantir-ne la sostenibilitat.

L'adjudicació del Bus Exprés el 2006 va ser un gran repte. Com va afectar Cooperativa?

Va ser un salt qualitatiu, però també va generar tensions internes. Alguns accionistes no veien clar cap a on anava l'empresa. Aquest projecte, però, ens va donar estabilitat i va reforçar la relació amb el Govern, ja que era la primera concessió pública de transport a Andorra.

Aquesta situació va derivar en la sortida de Clípol. Com es va gestionar?

No hi havia entesa entre els dos grups d'accionistes. Finalment, una part va comprar la participació de l'altra. Això ens va permetre definir un rumb clar i consolidar el projecte.

Avui Coopalsa, l'UTE que integren Cooperativa i Transpisa, opera les línies L2, L3, L4, L5, L6 i la Línia Circular. Quina és la clau de l'èxit?

L'adaptació constant. Hem passat de ser una petita cooperativa a una empresa moderna gestionada per processos, amb certificacions de sistemes de qualitat, medi ambient i altres, i una estratègia de diversificació que ens ha permès créixer més enllà del transport regular.

Com veu el futur de la mobilitat a Andorra?

L'anticipació i l'encert en l'elecció de les modalitats de transport i en l'adequat dimensionament de les infraestructures serà fonamental. Per part nostra, treballarem per fer un transport millor, amb les limitacions que ens imposa la xarxa viària i la variabilitat del trànsit de l'afluència d'usuaris. El repte és seguir oferint una mobilitat de qualitat adaptada a les necessitats de la ciutadania i dels visitants.

COOPERATIVA INTERURBANA ANDORRANA

Mobilitat i transformació

La història del transport públic al país és la d'una evolució marcada per l'esperit emprenedor, amb Cooperativa com un dels principals referents

El transport públic a Andorra té una història marcada per l'esperit emprenedor i la voluntat de servei. Tot comença a mitjans del segle XX, quan desplaçar-se pel país era un repte. En aquell context, empresaris com Climent Traveset i els germans Pol i Pere Puigsubirà van posar les bases d'un sistema de transport que esdevindria fonamental per a la mobilitat d'andorrans i andorranes.

Al mateix temps, diverses petites empreses van proliferar per oferir serveis de transport entre parròquies, generant una competència ferotge. Les curses entre autobusos per captar passatgers eren habituals, fins que el Consell General va intervenir per posar ordre. El 1967 neix la Cooperativa Interurbana Andorrana, fruit de la unió de sis companyies que van decidir treballar plegades en lloc de rivalitzar. Posteriorment, s'hi va afegir l'empresa Clípol.

Aquesta Cooperativa va marcar una nova etapa en la mobilitat del país. Amb una flota inicial de vehicles petits, principalment de la marca Mercedes, i un sistema de repartiment de serveis i ingressos, la Cooperativa es va convertir en l'eix vertebrador del transport públic. La seva expansió va ser progressiva, absorbint altres companyies i millorant la qualitat del servei.

El 1994 es produeix un canvi: la Cooperativa es transforma en societat anònima, mantenint el seu nom però adoptant una gestió més estructurada i organitzada. Aquesta transició va

L'EMPRESA NEIX EL 1967, FRUIT DE LA UNIÓ DE SIS COMPANYIES QUE HAVIEN RIVALITZAT MOLT



Un dels autobusos Pegaso de l'empresa, en una imatge històrica.



Un vehicle de la flota actual.

permetre noves inversions i una millor adaptació a les necessitats del país. Posteriorment, l'entrada de les noves generacions a la direcció, a començament del segle XXI, va ser clau per implementar pràctiques i processos de gestió més professionals.

Un moment clau arriba el 2006, amb l'adjudicació del ser-

vei de Bus Expres, el primer concurs públic de transport regular. Aquesta fita consolida la Cooperativa com a referent del sector i suposa una evolució en la seva gestió. La necessitat d'adaptació a un model més modern genera tensions internes, que culminen amb la sortida de Clípol i la reestructuració de la societat.

L'any 2019, quan es liciten les línies nacionals, Cooperativa i Transpisa s'associen en una UTE que dona lloc a Coopalsa. Es tracta de l'empresa actualment explotadora de les línies de transport públic de viatgers L2 (Andorra la Vella-Encamp), L3 (Andorra-Soldeu), L4 (Andorra la Vella-Pas de la Casa), L5 (Andorra la Vella-Arinsal), L6 (Andorra la Vella-Ordino) i la Línia Circular (Andorra la Vella-Escalades).

A més, la Cooperativa ha diversificat els seus serveis amb línies discrecionals i expansions internacionals. L'empresa ha sabut evolucionar, mantenint el seu compromís amb el país, la mobilitat sostenible i la qualitat del servei.

Des de les primeres curses improvisades fins a un model de transport eficient, la història de la Cooperativa és el reflex de la transformació d'Andorra i de la seva societat.

HOTEL COMA BELLA FAMÍLIA VICENS

Gaudir d'un entorn privilegiat

L'establiment, fundat l'any 1967 per Lluís i Faust Vicens, es troba en una ubicació única, en ple cor del bosc lauredià de la Rabassa

Enclavat al cor del bosc de la Rabassa, l'Hotel Coma Bella és un testimoni vivent de la dedicació i passió de la família Vicens pel món de l'hostaleria. Fundat el 1967 per Lluís Vicens i el seu fill Faust Vicens, l'hotel va néixer com una modesta edificació de dues plantes destinada a oferir un refugi acollidor als

visitants que cercaven la tranquil·litat de les muntanyes d'Andorra.

Amb el pas dels anys, l'Hotel Coma Bella va experimentar diverses ampliacions per satisfer les creixents necessitats dels hostes. Progressivament, es van afegir una tercera i una quarta planta, i es van instal·lar ascensors per millorar l'accessibilitat a tot l'edifici. Els jardins van ser embellits, creant espais verds que conviden al relaxament, i es va urbanitzar la parcel·la per integrar harmoniosament l'hotel amb l'entorn natural. A més, es va construir una piscina exterior, oferint als clients un lloc perfecte per refrescar-se durant els mesos d'estiu.

Durant la dècada del 1980, l'adquisició d'una parcel·la adjacent va permetre una expansió addicional de les instal·lacions, ampliant l'oferta de serveis i comoditats. En els darrers anys, sota la direcció de Ricard Vicens, tercera generació de la família fundadora, l'hotel ha estat objecte de reformes constants.

Un equip de manteniment dedicat treballa de manera contínua per assegurar que les instal·lacions estiguin en òptimes condicions, reflectint el compromís de la família amb l'excel·lència i la satisfacció dels seus clients.

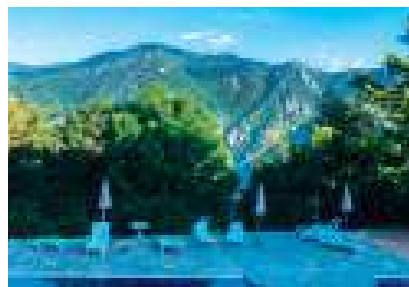
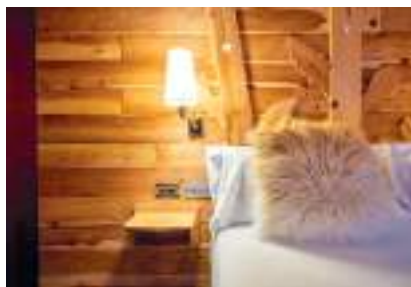
LA INSTAL·LACIÓ DISPOSA AVUI DE MÚLTIPLES SERVEIS I UNA ACURADA OFERTA GASTRONÒMICA

Les habitacions, totalment renovades, ofereixen vistes panoràmiques a les muntanyes i boscos dels voltants, proporcionant un ambient serè i revitalitzant. A més, es pot gaudir de serveis com gimnàs, zona de jocs per a nens i una acurada oferta gastronòmica.





Un hotel amb encant en plena natura d'Andorra,
ideal per desconnectar, renovar energies i
gaudir del millor paisatge de la Rabassa.



COMA-BELLA

Hotel - Restaurant



Ctra. de la Rabassa, km 6

AD600 Sant Julià de Loria

+376 742 030

✉ info@hotelcomabella.com

fb @ hotelcomabella

BELLACER

Solucions professionals

Amb 57 anys d'experiència, l'empresa ha evolucionat des d'un modest distribuïdor siderúrgic fins a un centre integral de subministraments líder al Principat

Des dels seus humils inicis el 1968 com a proveïdor de subministraments siderúrgics, Bellacer ha experimentat una evolució constant fins a esdevenir una empresa de referència en múltiples sectors. En l'actualitat, ofereix una àmplia gamma de productes i serveis en els àmbits de la siderúrgia, la lampisteria i calefacció, sanitaris i banys, subministrament industrial i ferreteria, així com en ceràmiques i porcellana.

Bellacer va néixer ara fa 57 anys com un centre de subministra-

ment siderúrgic modest, però amb un fort compromís amb la qualitat i la satisfacció dels clients.

Aquest enfocament li va permetre créixer i consolidar-se al llarg dels anys. Un punt d'inflexió clau es va produir el 1986, quan el grup Hiemesa va adquirir l'empresa, impulsant el seu desenvolupament i reforçant la seva posició al mercat andorrà.

L'any 1991, Bellacer va apostar per la diversificació, amb la incorporació de la secció de lampisteria i calefacció, ampliant d'aquesta manera l'oferta per adaptar-se a les necessitats canviants dels usuaris. Aquesta voluntat d'innovació i millora contínua es va refermar el 2011 amb l'adhesió com a membre associat al grup Almagrup, actualment conegut com AUNA. Aquesta aliança va permetre a Bellacer ampliar la xarxa de proveïdors i oferir productes de marques líders a preus competitius, consolidant encara més el lideratge en el sector.

EL 2015 VA INAUGURAR UN 'SHOWROOM' DE 300 METRES QUADRATS A SANTA COLOMA



El 2015, Bellacer va fer un nou pas endavant amb la inauguració del seu *showroom* a Santa Coloma, un espai de més

de 300 metres quadrats dissenyat per oferir tant als professionals com als clients una experiència immersiva en la seva gamma de productes. Aquesta exposició combina elegància i funcionalitat, permetent conèixer de primera mà les solucions més innovadores del mercat.

BELLACER COMPTA AVUI AMB MÉS DE 5.500 M² DE SUPERFÍCIE EN TRES CENTRES ESPECIALITZATS

Actualment, Bellacer compta amb més de 5.500 m² de superfície distribuïts en tres centres especialitzats, on un

equip de professionals experimentats ofereix un servei rigorós i personalitzat. Els seus tècnics-comercials responen diàriament a les consultes dels clients, assegurant un assessorament de qualitat en cada projecte.

Els seus centres de distribució inclouen aquests serveis:

-Magatzem de ferro i subministraments de construcció.

-Planta industrial de ferralla.

-Magatzem de calefacció, lampisteria, sanitaris i ferreteria industrial.

-Magatzem d'alumini i acer inoxidable.

-*Showroom* de cuines i banys, energies renovables, línia blanca, paviments i revestiments.

-Centre de transformació de barra perforada.

Amb més de cinc dècades d'experiència, Bellacer continua evolucionant per oferir un servei integral i de confiança, consolidant-se com un referent indiscutible en el sector.

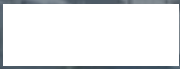


Bellacer

Grupo Hiemesa

57 anys al vostre servei

Lorem ipsum


Av. D'Enclar 52-54
SANTA COLOMA
PRINCIPAT D'ANDORRA
Tel. +376 72 23 04
comercial@bellacer.ad

www.bellacer.com

LA CASA DELS TABACS FAMÍLIA ARMENGOL

Cigars i licors prèmium

Després de més de 45 anys a l'actual ubicació del pàrquing Molines, l'històric establiment prepara el trasllat a un nou i ampli local de l'avinguda Carlemany

La Casa dels Tabacs és molt més que una botiga especialitzada en la venda de cigars i cigarrets, és una part essencial de la història comercial d'Andorra. Fundada l'any 1968 pel Sr. Ton Armengol, aquest establiment ha estat testimoni viu de l'evolució del sector del tabac al Principat i del canvi constant del model comercial del país.

Els inicis de La Casa dels Tabacs estan estretament lligats a la història de la família Armengol, que compta amb una gran experiència en el comerç. Juanito i Modesta, els pares de l'actual propietari, ja van tenir una sabateria als anys seixanta, on venien la marca de calçats Gorilla, molt popular en aquell temps.

Aquesta primera experiència va ser clau perquè els Armengol es decidissin a aventurar-se en el negoci del tabac.

El primer establiment de La Casa dels Tabacs es va obrir a l'avinguda Meritxell d'Andorra la Vella, en un petit local situat al pàrquing del Trillà. Va romandre en aquest emplaçament durant deu anys, fins que el 1978 es va traslladar a la seva ubicació actual, al pàrquing Molines d'Escaldes-Engordany, on ha estat un punt de referència durant gairebé cinc dècades.

L'any 2000, la botiga va viure una primera ampliació amb la inauguració d'un segon establiment a les Galeries Príncep, també a Escaldes-Engordany. Amb el pas dels anys, el negoci ha anat adaptant-se a les noves tendències del mercat i als can-



Ton Armengol, fundador de l'establiment.

**TON ARMENGOL
VA OBRIR
LA PRIMERA
BOTIGA EL 1968,
A L'AVINGUDA
MERITXELL**

vis en els hàbits de consum. Tot i que en uns inicis l'establiment es basava en la venda de cigarrets i tabac de pipa, amb el temps s'ha especialitzat cada cop més en la venda de cigars prèmium, especialment cubans, però també d'origen nicaragüenc, hondureny, dominicà i mexicà, entre d'altres.

A més del tabac, La Casa dels Tabacs també ha apostat per oferir una selecció de li-

cors d'alta gamma, com roms i whiskies envellits entre 12 i 25 anys, productes que sovint es consumeixen juntament amb els cigars de qualitat.

**L'ANY 2000 ES
VA OBRIR UN
SEGON LOCAL
A LES GALERIES
PRÍncep, TAMBÉ A
ESCALDES**

Actualment, el comerç andorrà es troba en una etapa de transformació. Segons el propietari de La Casa dels Tabacs, la massificació i la proliferació de franquícies han afectat les botigues tradicionals. Per aquest motiu, La Casa dels Tabacs s'està reubi-

cant progressivament cap a una nova seu, situada al número 73 de l'avinguda Carlemany, molt a prop de l'actual emplaçament. Aquesta nova botiga es convertirà en el centre d'operacions de l'empresa en els pròxims anys, garantint la continuïtat del negoci familiar per a les futures generacions.

Amb una història de gairebé seixanta anys, La Casa dels Tabacs continua sent un referent al sector, mantenint l'essència d'establiment especialitzat en tabac i licors prèmium, i adaptant-se als nous temps per continuar oferint un servei exclusiu i de qualitat als clients.

La Casa dels Tabacs

La seva botiga de tabacs del Principat d'Andorra des de 1968



Av. Carlemany, 73, AD700 Escaldes-Engordany

Tel.: 861 421 - 823 421

www.lacasadestabacs.com

PIDASA SERVEIS FAMÍLIA ROCA

Més de mig segle construint Andorra

Aquesta empresa de caire familiar ha evolucionat a poc a poc fins a realitzar grans projectes constructius

Pidasa Serveis és una empresa constructora familiar que, amb més de 50 anys d'experiència, ha esdevingut un pilar del sector a Andorra. Des dels seus inicis, ha evolucionat amb la voluntat de contribuir al desenvolupament del país, adaptant-se a nous reptes i necessitats.

L'empresa va ser fundada per Josep Roca Pujol, enfocada principalment en serveis de pintura i altres acabats. Amb la incorporació de la segona generació, en primer lloc del fill gran, Josep Roca Bové, i més endavant de la seva germana, Gresmi Roca Bové, es va fer un gran pas endavant cap als serveis de construcció integral. Aquesta evolució va permetre que Pidasa Serveis es consolidés com una de les constructors més importants del país, afrontant projectes ambiciosos i d'alta exigència tècnica en l'àmbit públic i privat.

Un bon exemple és la construcció del refugi guardat de l'Illa, situat a la vall del Madriu-Perafita-Claror, a 2.488 metres. Inaugurat el 2017, destaca per ser el refugi més modern d'Andorra i per la complexitat logística de la seva construcció. L'aïllament del terreny va requerir un estudi exhaustiu i una planificació rigorosa, amb el transport de materials mitjançant helicòpters i una organització meticulosa per aprofitar cada jornada de treball.

A més d'aquest projecte, l'empresa ha participat en la crea-

**MANTÉ UN
COMPROMÍS
FERM AMB LA
QUALITAT, LA
SEGURETAT I LA
SOSTENIBILITAT**



El refugi guardat de l'Illa, un dels projectes emblemàtics de Pidasa Serveis.



La reforma de l'eix comercial.

ció d'altres infraestructures que contribueixen a millorar la qualitat de vida al país, des de parcs infantils o museus fins a tanatoris, carreteres i rotondes o edificis emblemàtics, mantenint sempre un compromís ferm amb la qualitat, la seguretat i la sostenibilitat.

Amb una trajectòria consolidada i una filosofia basada en la innovació i l'excel·lència, Pidasa Serveis continua sent un emblema important en l'àmbit de la construcció a Andorra. L'experiència acumulada al llarg de més de mig segle i la seva capacitat d'adaptació garanteixen que seguirà sent un actor clau en el desenvolupament urbanístic del Principat.



MÉS DE 50 ANYS AL SERVEI
DE LA CONSTRUCCIÓ.

PIDASA  **SERVEIS**
CONSTRUCTORA



INVERSIONS F. ESPOT FAMÍLIA ESPOT BENAZET



Meritxell Espot Benazet, actualment al capdavant del negoci.



Francesc Espot Campi, fundador de l'empresa.

Tradició immobiliària

Més de 50 anys d'experiència avalen la qualitat dels projectes desenvolupats per l'empresa, marcats per la qualitat i el servei personalitzat en cada promoció

Fa mig segle, en una Andorra en plena transformació, Francesc Espot i Campi va decidir posar el seu gra de sorra en el creixement del país. Va veure com l'augment de l'activitat econòmica i el creixement demogràfic generaven una demanda urgent d'habitatges. Així va néixer Inversions F. Espot, amb una idea clara: construir espais dignes i de qualitat per a les persones que contribuïen al creixement d'Andorra.

Des del primer moment, l'empresa va apostar per un model de gestió integral, encarregant-se de tot el procés immobiliari, des de l'adquisició de terrenys fins a l'execució i comercialització de les promocions. A Andorra, el sector ha viscut moments de fort creixement, però també crisis com la del 2008, que va posar a prova moltes empreses. Amb

prudència i esforç, Inversions F. Espot va saber mantenir-se ferma, adaptant-se als temps sense perdre la seva essència.

Un llegat viu i present

Actualment, l'empresa segueix en mans de la família, amb Eduard, Ventura i Meritxell Espot al capdavant de les empreses familiars. Meritxell lidera Inversions F. Espot, assegurant que la filosofia de treball basada en la qualitat, la confiança i la proximitat amb el client es mantingui intacta.

Aquest camí no s'ha recorregut sol. L'empresa és el que és gràcies a un equip de grans professionals que han ajudat a consolidar-la amb el seu talent i dedicació. Jose-

fina Alcázar, en la gestió interna, Vera Rodas, en l'atenció al client, i Josep Maria Tor, en l'àmbit tècnic, són part essencial d'aquesta història. Sense ells, l'empresa no seria el que és avui.

Construccions amb empremta

Al llarg d'aquests anys, Inversions F. Espot ha deixat petjada en el territori amb projectes emblemàtics. Cada promoció s'ha dut a terme pensant a crear espais acollidors, de qualitat i adaptats a les necessitats dels habitants.

Una de les promocions més recents, l'edifici Vidal, situat al cor d'Escaldes-Engordany, segueix aquesta filosofia:

materials de qualitat, eficiència energètica i una concepció moderna dels espais.

Compromís amb Andorra

Més enllà de la construcció, l'empresa té un vincle profund amb Andorra. Treballa amb proveïdors locals, contribuint a una economia circular que beneficia i reforça el teixit empresarial d'Andorra. A més, posa èmfasi en l'eficiència energètica i en la utilització de materials sostenibles per garantir edificis més eficients i duradors.

El futur presenta nous reptes, però l'empresa manté intacte el seu objectiu: continuar construint amb qualitat, innovació i responsabilitat. 50 anys després, l'esperit de Francesc Espot segueix viu en cada projecte, consolidant Inversions F. Espot com un referent del sector immobiliari andorrà.

**TREBALLEN AMB
PROVEÏDORS
LOCALS,
CONTRIBUINT
A L'ECONOMIA
CIRCULAR**



F. ESPOT
inversions



Ubicació d'Inversions F. Esport a l'av. Meritxell, l'any 1970

📍 PASSATGE ANTÒNIA FONT CAMINAL 1, 301
AD700 ESCALDES-ENGORDANY, ANDORRA
☎ + (376) 810 700 · FAX + (376) 861 580
inversionsesport@andorra.ad

URCOSA FAMÍLIA VISENT

JOSEP MARIA 'JEPI' MATAMALA

CEO D'URCOSA

“El tracte proper és un valor que ens diferencia”

Quins són els orígens d'Urcosa?

Urcosa es va fundar el juliol del 1971 per iniciativa de diversos professionals del sector de la construcció: encarregats d'obra, fusters, guixaires, arquitectes, advocats... Un total d'onze famílies es van unir en una mena de cooperativa per tal de desenvolupar projectes al país. Amb el temps, i després de diversos canvis, l'empresa va quedar en mans de la família Visent.

Quan es va produir aquest canvi en la propietat?

Ja fa algunes dècades que la família Visent gestiona Urcosa en solitari. És a dir, dels primers anys en què funcionava com una cooperativa, es va anar consolidant sota la direcció d'una única família.

Com ha evolucionat Urcosa en un sector com el de la construcció, marcat pels alts i baixos?

L'empresa ha estat sempre conscient de la realitat econòmica i del sector. Mai hem buscat ser la constructora més gran en volum, sinó la més fiable i de millor qualitat. Tenim clients fidels des de fa molt temps, la qual cosa indica que treballem amb preus i qualitat ajustats a les necessitats del mercat. Malgrat les crisis, hem mantingut una estructura de personal estable, i això és el més important.

Quants treballadors té actualment Urcosa?

A dia d'avui comptem amb unes 12 persones a l'oficina tècnica i entre 30 i 40 treballadors contractats directament. Els tècnics



o infraestructures similars, tot i que tenim capacitat per fer estabilitzacions de terreny i altres intervencions d'aquest tipus mitjançant subcontractació.

Com enfoquen la relació amb els clients?

Valorem molt la fidelitat que ens demostren, que com ja he dit és molt significativa. Moltes persones tornen anys després de la realització d'un projecte per tal d'emprendre reformes o fer-nos arribar alguna consulta. En aquest sentit, nosaltres guardem els plànols i la documentació de totes les obres per ajudar-los. Aquest tracte proper i personalitzat és un valor afegit que ens diferencia.

La formació i la innovació tenen un paper clau en el sector. Com ho treballen?

Som conscients que la construcció evoluciona a un ritme lent, però quan hi ha canvis, solen ser permanents. Per exemple, en eficiència energètica, ja hem format els nostres caps d'obra i encarregats per complir amb les normatives actuals.

Com definiria la filosofia d'Urcosa?

La nostra idea és oferir una construcció de qualitat a un preu just. Apostem per crear equips de treball amb arquitectes, enginyers i propietaris per aconseguir projectes eficients i ben executats. Creiem que la col·laboració i la bona entesa són essencials per assolir els objectius. La millor referència és un client satisfet que ens recomana a altres persones.

es mouen en una forquilla d'entre 8 a 12 persones, i els operaris fluctuen entre els 30 i els 40, segons la demanda de feina.

Quin tipus de projectes realitzen?

Estem especialitzats en edificació, principalment vivendes i edificis d'oficines, però també hem fet naus industrials, seus de comuns i altres immobles de caràcter públic. No ens dediquem tant a l'obra civil, com carreteres

LA BONA ENTESA
ÉS ESSENCIAL
PER ASSOLIR ELS
OBJECTIUS

URCOSA



Des del 1971

ESPECIALISTES EN LA CONSTRUCCIÓ I EL DESENVOLUPAMENT
DE PROJECTES DINS DE L'ÀMBIT DE L'EDIFICACIÓ.
TÈCNIC CONSULTOR CERTIFICAT EN PASSIVE HOUSE

C. dels Barrers 21, Santa Coloma, Andorra la Vella · T. 720 975 · urcosa@urcosa.ad

www.urcosa.ad

GRUP CALBÓ FAMÍLIA ARENY



En aquesta pàgina i la següent, el poble de Soldeu a principi del segle XX.

De la tradició familiar a l'alta hoteleria

El creixement de l'empresa ha anat en paral·lel al desenvolupament del poble de Soldeu, de les arrels ramaderes a ser un referent en turisme hivernal

A principi del segle XX, Soldeu era un petit poble de muntanya on la vida es desenvolupava principalment sobre la base de l'agricultura i la ramaderia. Les comptades famílies que hi residien, entre les quals la família Areny-Calbó, depenien d'aquests sectors tradicionals per sobreviure. No obstant això, la ubicació estratègica de la vila,

situada en una de les rutes de connexió entre França i Espanya, feia que també tingués una important i creixent activitat comercial. Els viatgers i comerciants que travessaven la zona trobaven recer en les fondes locals, com ara l'Hostal Calbó, que ja en aquells temps oferia allotjament i servei de restauració als visitants.

L'any 1963, la creació de l'estació d'esquí de Soldeu va suposar un canvi radical en l'economia del poble. La iniciativa va sorgir d'un grup de promotors encapçalats per Miquel Baró, Josep Torrallardona i Martí Salvans, que van veure en la neu una oportunitat per transformar la zona. L'impacte d'aquest projecte empresarial es va fer notar rà-

pidament. Algunes famílies van decidir vendre les seves terres als inversors, mentre que d'altres, com els Areny-Calbó, van decidir adaptar-se i emprendre nous negocis relacionats amb l'aleshores incipient, però prometedora, turisme de muntanya.

D'aquesta manera, entre els anys 1970 i 1972, els germans Josep, Daniel i Xavier Areny van fer el primer pas en la diversificació del negoci familiar amb l'obertura d'Sports Calbó, una botiga especialitzada en el lloguer i la venda de material d'esquí. Aquest establiment va marcar una fita en el sector, ja que va ser la primera botiga a Andorra a oferir esquís de fibra de vidre en lloc dels tradicionals de fusta. Aquesta aposta per la innovació i la qualitat va suposar un gran èxit, va consolidar la reputació del negoci i va fer que, poc després, altres establiments similars del país optessin per seguir la mateixa línia.

La bona acollida de la botiga va permetre als germans Areny ampliar horitzons i explorar nous sectors dins del turisme. Així, el 1975 van iniciar la construcció del seu primer edifici d'apartaments turístics, inaugurat el



Nadal del 1976. En un moment en què la majoria dels turistes optaven per allotjar-se en hotels, la Casa Calbó va veure el potencial d'un model d'allotjament flexible i familiar. Els apartaments van atreure especialment el mercat anglès, que buscava opcions còmodes per a estades prolongades al Principat.

Amb l'èxit d'aquest model d'allotjament, el grup empresarial va continuar expandint-se. L'any 1982, els Areny van obrir la discoteca El Duc, que ràpidament es va convertir en un punt de referència per a l'oci nocturn de la zona. No obstant això, ben aviat van detectar una incompatibilitat entre aquesta activitat i l'hostaleria, per la qual cosa van decidir reconvertir l'espai en un hotel de 28 habitacions. Aquesta decisió va marcar l'inici de la seva trajectòria en el sector hotelier.

Després d'aquesta primera experiència, el 1989 la família va fer una aposta encara més ambiciosa amb la inauguració de l'Sport Hotel, un establiment de 120 habitacions que es va convertir en un referent per la seva qualitat i ubicació estratègica.

L'HERMITAGE, ÚNIC 'LEADING HOTEL' DELS PIRINEUS

L'Sport Hotel Hermitage & Spa de Soldeu és l'únic establiment hotelier dels Pirineus que forma part de la prestigiosa associació The Leading Hotels of the World. Aquesta distinció el situa en una elit d'hotels de luxe reconeguts internacionalment per la seva excel·lència en serveis, exclusivitat i experiència única. Fundada el 1928, aquesta associació inclou només 400 hotels de tot el món, cadascun seleccionat per la seva qualitat excepcional.

EL 1972 OBRE SPORTS CALBÓ, BOTIGA ESPECIALITZADA EN MATERIAL ESPORTIU

A diferència d'altres establiments d'Andorra, l'Sport Hotel es va centrar a oferir un servei personalitzat i adaptat a les necessitats dels esquiadors, amb instal·lacions modernes i un accés privilegiat a les pistes de Soldeu.

Amb l'objectiu de posicionar-se definitivament en

LA PRIMERA OFERTA D'ALLOTJAMENT ARRIBA EL 1976, AMB UN BLOC D'APARTAMENTS

el segment del turisme de màxima qualitat, el Grup Calbó va inaugurar el 2006

l'Hotel Hermitage, un establiment de cinc estrelles amb un spa de 5.000 metres quadrats. Aquest projecte, el més ambiciós de l'empresa fins a la data, va representar un repte important, tant pel volum d'inversió com per la necessitat d'oferir un servei d'alt nivell. Tot i les dificultats inicials, l'Hotel

Hermitage va aconseguir consolidar-se com una de les referències en hostaleria de luxe a Andorra.

La gastronomia va jugar un paper clau en aquesta estratègia. La incorporació de xefs amb Estrella Michelin com

Nando Jubany i Francis Paniego va permetre posicionar la seva oferta gastronòmica com una de les millors del país. Això va atreure una nova tipologia de clientela, més exigent i disposada a pagar per un servei d'alta qualitat.

En aquests 19 anys, l'Hotel Hermitage s'ha convertit en un referent en l'hostaleria de muntanya gràcies a la seva combinació de serveis exclusius, gastronomia d'alta cuina i un marc natural espectacular. Les habitacions i suites de luxe, dissenyades amb un estil elegant inspirat en l'entorn, ofereixen vistes panoràmiques i estan equipades amb les últimes comoditats.

L'equip de consergeria personalitzada ajuda els hostes a planificar activitats i experiències a



L'HOTEL HERMITAGE, INAUGURAT EL 2006, ÉS LA JOIA DE LA CORONA DEL GRUP

L'Sport Hotel Hermitage és l'establiment hotelier més important del Grup Calbó.

mida, mentre que el servei de trasllats privats facilita l'arribada i sortida amb la màxima comoditat. A més, el seu accés directe a les pistes d'esquí de Grandvalira el converteix en un destí privilegiat per als amants dels esports d'hivern.

Un dels punts més destacats de l'Hotel Hermitage és l'Sport Wellness Mountain Spa, un centre de benestar de 5.000 m² concebut per oferir una experiència sensorial inoblidable. Aquest *spa* inclou circuits termals amb piscines d'aigua calenta i freda, saunes finlandeses i banys de vapor, així com una àrea de tractaments que ofereix massatges exclusius, teràpies orientals i tractaments de bellesa de marques reconegudes internacionalment. La seva zona de relaxació amb vistes privilegiades és ideal per desconectar després d'un dia d'activitats a l'aire lliure.

Avui dia, l'oferta d'allotjament de Grup Calbó inclou hotels, apartaments de luxe i bordes tradicionals reformades. Els últims anys han estat marcats per una estratègia de renovació i expansió. Els apartaments s'han remodelat per adaptar-los



Linterior de l'Sport Wellness Mountain Spa, un centre de benestar de 5.000 m².

a un públic exigent que busca comoditats hoteleres en un ambient més privat. Així mateix, el grup ha desenvolupat nous projectes com l'Hermitage Mountain Lodge, un allotjament exclusiu destinat a aquelles persones que busquen una experiència més personalitzada i envoltada de natura.

Amb una plantilla de 550 treballadors a l'hivern, el Grup

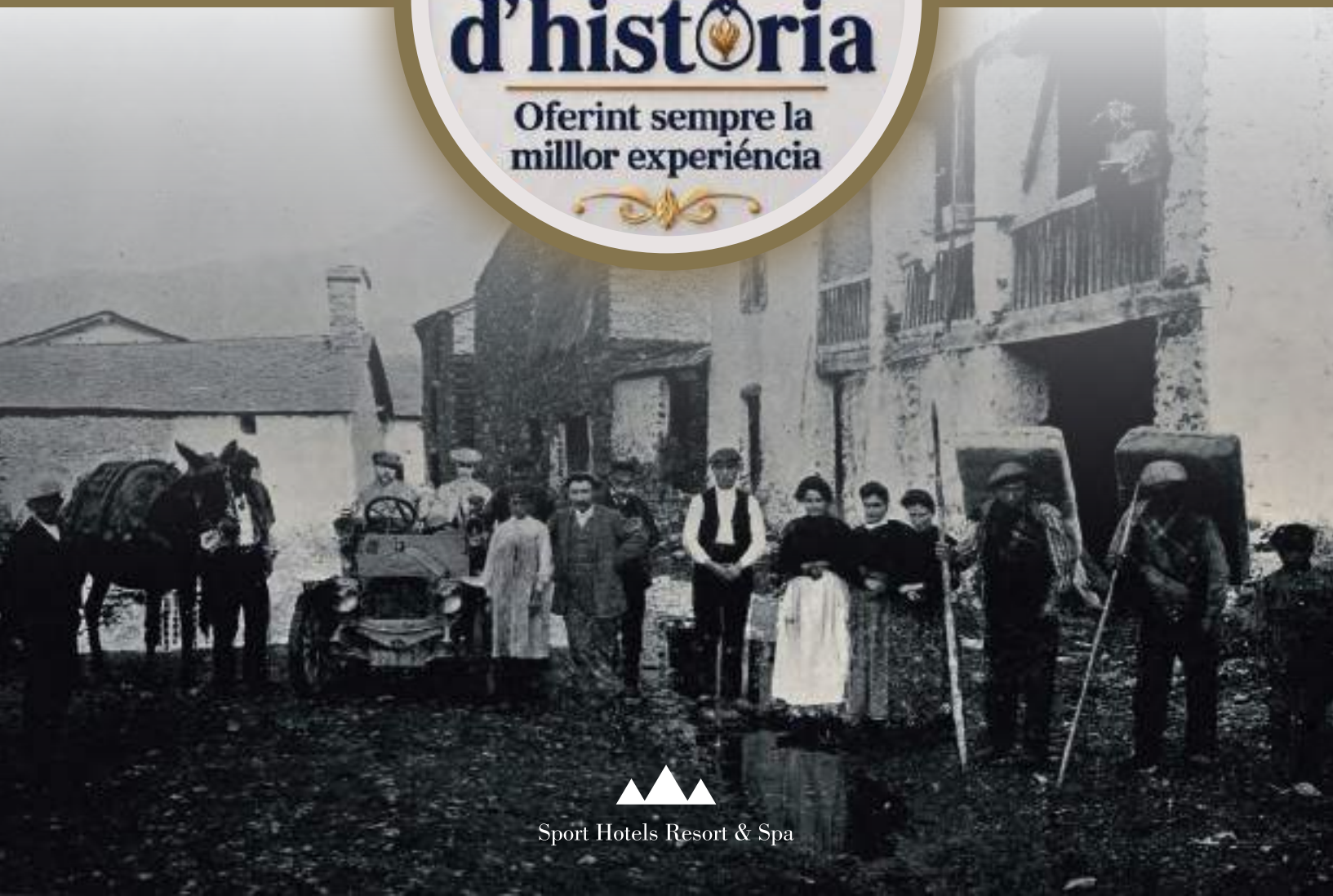
Calbó continua creixent i innovant. Actualment, s'està duent a terme un ambiciós projecte de renovació dels hotels per adaptar-los a les noves tendències del mercat. Entre els objectius hi ha transformar l'Hotel Sport Village, el tercer establiment hotelier de l'empresa, en un allotjament de cinc estrelles i reforçar l'oferta d'experiències personalitzades.

Gràcies a una combinació de tradició, visió empresarial i una aposta constant per la qualitat, el Grup Calbó ha aconseguit situar-se com un dels noms més destacats de l'hoteleria andorrana. Amb una trajectòria marcada per la innovació i l'adaptació, el grup continua mirant cap al futur amb nous projectes i el compromís de seguir oferint un servei d'excel·lència.



+ **50** anys
d'**història**

Oferint sempre la
millor experiència



Sport Hotels Resort & Spa

IMMOBILIÀRIA SUPERIOR

MERITXELL JORDANA

DIRECTORA GENERAL D'IMMOBILIÀRIA SUPERIOR

“Hem crescut sense perdre l'essència familiar”

Quins són els orígens d'Immobilària Superior?

L'empresa la va fundar la meua àvia, Concepció Ballabriga, l'any 1972. En aquella època no era gens habitual veure dones emprenedores i encara menys en el sector immobiliari. Ella ho va fer amb la idea de crear un negoci familiar i la història ha demostrat que ho va aconseguir: més tard, la meua mare, Pepi Padilla, va ser la directora de l'empresa durant molts anys, i jo, que m'hi vaig incorporar ara fa una dècada, finalment també he acabat assumint-ne la direcció.

L'empresa sempre ha estat ubicada al despatx actual?

No, la primera oficina estava al carrer de la Unió. La meua àvia va demanar al propietari l'espai més petit possible, perquè no es podia permetre pagar gaire. Ell li va dir que s'instal·lés en un despatx ben visible, perquè era important que la gent la veiés, i que ja li pagaria la diferència de preu quan pogués. Al cap de poc, va tancar una venda important i va poder pagar el lloguer normalment. Més tard, ens vam traslladar a l'avinguda Meritxell i, finalment, vam arribar on som ara, al carrer de la Sardana.

Com era el mercat immobiliari en aquells inicis?

Molt diferent, des dels mètodes de construcció o tramitació de permisos fins als processos



FIDEL BAGAN

EL 1972 NO ERA GENS HABITUAL VEURE DONES EMPRENEDORES

de compravenda. Per exemple, abans hi havia clients que no anaven sempre al notari per formalitzar les operacions, ja que

es realitzaven més contractes privats de compravenda. Tampoc existien les regulacions actuals en matèria de prevenció de blanqueig de capitals. Tot era més proper. Amb el temps, amb totes les noves normatives i requeriments, s'ha guanyat seguretat jurídica, però també s'ha perdut una mica d'agilitat i aquell tracte de tu a tu.

I com definiria el mercat d'avui dia?

Actualment, les condicions socials i econòmiques als països veïns ha fet que moltes persones busquin establir-se a An-

ENS DEFINEIXEN LA SERIOSITAT I LA PROXIMITAT AMB EL CLIENT

dorra. Això ha canviat el perfil de client. Abans la majoria dels nostres clients eren gent del país i segones residències, i ara també tenim molts clients estrangers que venen a viure i a invertir aquí.

Com ha evolucionat l'empresa al llarg dels anys?

Hem anat creixent i adaptant-nos als diferents canvis socioeconòmics. Hem passat per crisis i ens hem reinventat, però sempre hem intentat anar a més. Quan van començar la meua àvia i la meua mare, eren només dues persones al despatx. Ara som dotze treballadors i continuem creixent, però sense perdre l'essència familiar.

Quins valors defineixen Immobiliària Superior?

La seriositat, la confiança i la relació de proximitat amb els clients. Tenim clients que deleguen en nosaltres tota la gestió de la propietat, des de la compravenda fins al lloguer o la gestió dels contractes. Això només s'aconsegueix gràcies a la confiança que hem generat al llarg dels anys.

Quins plans de futur tenen actualment?

Bé, fa anys es va obrir una segona oficina en una altra parròquia, però vam veure que, en un mercat com el d'Andorra, aquest model no funcionava. D'aquesta manera, en lloc d'expandir-nos geogràficament, apostem per un creixement com a empresa, consolidant i ampliant el nostre negoci. Tenim molts projectes en marxa i treballem per continuar evolucionant.

NO PERDIS EL TEMPS, CONTRACTA ELS EXPERTS



DESCOBREIX LES NOSTRES PROMOCIONS

Confia en nosaltres per trobar la propietat ideal
i aprofita la nostra experiència de més de 50
anys al sector.



Consulta totes les nostres promocions aquí!



ANDIMESA FAMÍLIES BESOLÍ - PALMITJAVILA

PERE BESOLÍ

SOCI FUNDADOR D'ANDIMESA

“Vam ser pioners en perfumeria d'autoservei”

Com i quan neix Andimesa?

L'origen d'Andimesa es remunta a l'any 1972. La vaig fundar juntament amb el meu gran amic Enric Palmitjavila, una persona molt culta i amb una visió de negoci impressionant. Ens coneixíem des de petits: de fet, vam fer la primera comunitat junts. Més tard vam estudiar a l'estranger. Jo vaig passar dos anys a Alemanya, mentre que ell va estar a fora encara més temps. Aquesta experiència ens va permetre adquirir coneixements lingüístics i una perspectiva global que de mica en mica ens va obrir camí cap a l'Extrem Orient.

I així va ser com van decidir dedicar-se a la importació?

Sí, perquè aquell any 1972, cadascú de nosaltres tenia una botiga d'electrònica i foto-ràdio, i vam decidir unir forces per crear un negoci majorista. Va ser així com va sorgir Andimesa (Andorra Import Export, SA). Vam viatjar a l'Extrem Orient per importar productes, però no era fàcil portar-los a Andorra. Havia de ser material fabricat en països com Singapur, Macau, Corea o Taiwan. En tot cas, els bancs d'Andorra van confiar en nosaltres i ens van concedir un crèdit de quatre milions de pessetes, que aleshores era una quantitat considerable.

Com van ser aquells primers anys de l'empresa?

Inicialment veníem productes electrònics a altres comerciants del país, als quals concedíem crèdits de 90 dies. En bona part va ser gràcies a nosaltres que en



L'EVOLUCIÓ
CAP AL SECTOR
IMMOBILIARI VA
SER NATURAL

aquells anys proliferessin les botigues d'electrònica al país.

Quan van decidir fer el salt a la perfumeria?

Va ser el 1982. Vam tenir l'ocasió de comprar una xarxa de perfumeries que operava amb diferents noms i nosaltres vam unificar-les sota una mateixa marca. Així va néixer Perfumeries Gala, que avui dia continua sent una referència.

A més, Gala va introduir un nou concepte de botiga.

En efecte, vam ser pioners en el sistema d'autoservei en perfumeria, una novetat a Europa en aquell moment. Vam incorporar cistelles perquè els clients poguessin agafar els productes lliurement. Encara avui mantenim aquest model.

Van arribar a expandir-se fora d'Andorra?

Sí, el 1987 vam decidir expandir-nos a Espanya, però vam topiar amb la resistència del gremi de perfumistes de Barcelona. Ens vam haver d'obrir pas estratègicament entre els grans proveïdors per aconseguir els productes clau. Al final, vam tenir botigues per tot Espanya: Catalunya, Madrid, València, Galícia, Astúries, Andalusia, Canàries... Però amb els anys vam decidir vendre aquesta branca i centrar-nos a Andorra.

També s'han dedicat al sector immobiliari.

Sí, i va ser una evolució natural. Entre compra i venda de productes, vam adquirir alguns terrenys i els vam edificar. Gairebé sense voler-ho gaire, vam acabar creant Profinca, la nostra promotora immobiliària. Fins a data d'avui hem realitzat 14 promocions, incloent edificis destacats com les Terrasses d'Emprivat o el Prat del Rull.

Han tocat altres àmbits?

Sí, hem explorat diversos sectors. Vam tenir el Garatge Central, on representàvem marques com Jaguar, Citroën, Ssang-Yong... A més, hem invertit en hotels i altres comerços.

Alguna reflexió final?

M'agradaria destacar la figura del meu soci, Enric Palmitjavila, que ens va deixar fa deu anys. Avui, Andimesa continua avançant amb la segona generació, Joan Besolí i Cristina Palmitjavila, al capdavant.

ANDIMESA FAMÍLIES BESOLÍ - PALMITJAVILA

Una història d'èxit i creixement

Des de la fundació el 1972, el grup ha esdevingut líder en àmbits com la perfumeria o el sector immobiliari



ANDIMESA

L'any 1972 marca l'inici d'Andimesa, un grup empresarial fundat al Principat d'Andorra per Enric Palmitjavila Ribó i Pere Besolí Solé. Amb una visió emprenedora i una clara aposta pel comerç, els dos socis van fixar les bases d'un negoci que, amb el temps, esdevindria un referent en diversos sectors d'activitat.

Tres anys més tard, el 1975, van inaugurar les primeres botigues especialitzades en electrònica sota la marca BP, un nom que prové de les inicials dels seus fundadors. Aquesta etapa va ser clau per assentar la seva presència en el mercat andorrà i consolidar la seva trajectòria.

El 1981, Andimesa va diversificar l'activitat entrant en el sector de la perfumeria selectiva amb l'adquisició de cinc botigues. Conscients del potencial d'aquest mercat, els fundadors van apostar fort per la bellesa i el benestar, obrint establiments a diversos punts del país. Aquest creixement va culminar el 1994 amb la creació de Perfumeries Gala, que va permetre unificar totes les botigues sota una mateixa marca.

Amb la consolidació de Perfumeries Gala a Andorra, l'empresa va fer el salt a Espanya, on va arribar a tenir 87 establiments. Aquest creixement es va mantenir fins al 2014, any en què es va decidir posar fi a la presència al territori espanyol per centrar-se en el mercat andorrà.

Paral·lelament a l'èxit en el sector de la perfumeria, Andimesa va continuar expandint-se amb altres negocis. El 1979 va crear Profinca, una societat dedicada a la promoció, gestió i comercialització de pisos, aparcaments i locals comercials. Aquest moviment va permetre al grup ampliar les inversions i diversificar el negoci, consolidant-se com un actor rellevant en el sector immobiliari.

Així mateix, l'empresa també ha dut a terme incursions d'èxit en àmbits com l'hoteleria -va adquirir l'històric Hotel Marfany-, l'automoció, els carburants o la venda de material esportiu, entre d'altres.

Avui dia, Andimesa es manté com un grup empresarial capdavanter, conegut per la capacitat d'innovació i inversió constants.

EL 1975 L'EMPRESA VA OBRIR ELS PRIMERS ESTABLIMENTS D'ELECTRÒNICA, SOTA LA MARCA BP



Els socis fundadors, Enric Palmitjavila i Pere Besolí.



IMPREMTA ENVALIRA

Sempre a l'avantguarda

Fundada el 1973, l'empresa ha anat incorporant les tecnologies més punteres de cada moment. Avui dia és tot un referent en serveis d'impressió al Principat

La Impremta Envalira va néixer l'any 1973 de la mà de Josep Rodríguez i Francesc Ribes. Els dos emprenedors van iniciar el projecte amb maquinària basada en la tipografia tradicional, un sistema que en aquell moment era la norma, però que aviat començaria a evolucionar amb l'arribada de les noves tecnologies. Durant gairebé dues dècades, l'empresa va operar com una petita impremta, fins que l'any 1990 quatre nous socis es van unir al projecte amb l'objectiu de potenciar-lo i de fer-lo créixer: Josep Chaves, Toni Rivera, Jordi Ros i Joan Carles Vidal.

Així, amb l'arribada dels nous socis, es van realitzar inversions importants en maquinària *offset*, una tecnologia que estava revolucionant el món de la impressió. La transició va ser gradual però efectiva, gràcies a una política d'aposta contínua per equipaments que va permetre modernitzar la producció sense necessitat de grans recursos inicials. Aquesta aposta tecnològica es va mantenir al llarg dels anys, i la Impremta Envalira va ser una de les primeres del sector a introduir el sistema CTP (Computer-to-Plate), que permet gravar directament des de l'ordinador a la planxa d'impressió. Això va agilitzar enormement els processos i va consolidar l'empresa com a pionera dins el seu àmbit d'activitat.

La maquinària ha evolucionat al ritme dels temps, fins arribar a la impressió digital. Una tecnologia que permet oferir solucions

**LA IMPRESSIÓ
DIGITAL
PERMET OFERIR
SOLUCIONS
MOLT MÉS
PERSONALITZADES**



més personalitzades i adaptades a cada client. Aquests canvis han estat impulsats pel compromís dels socis, que no són simples inversors, sinó treballadors

apassionats pel món de la impremta. La implicació directa en l'ofici ha estat clau per mantenir l'empresa al capdavant d'un sector tan canviant.

Actualment, Impremta Envalira es dedica principalment a la impressió comercial, un àmbit en què ha aconseguit diversificar-se per oferir una àmplia gamma de serveis. Des de targetes o sobres corporatius fins a revistes, llibres i publicacions especials, la societat cobreix tota mena de necessitats tant de particulars com d'institucions públiques i privades.

Tot, en un món cada cop més digital, en què el paper sovint és percebut com un material poc sostenible. Però la realitat és ben diferent: el paper és un suport de comunicació 100% reciclable i prové de fonts renovables i gestionades de manera responsable. A Europa, tots els papers d'impressió compten amb certificats de boscos sostenibles.



Més de
50 anys!

Impressions offset i
digital de tot tipus:

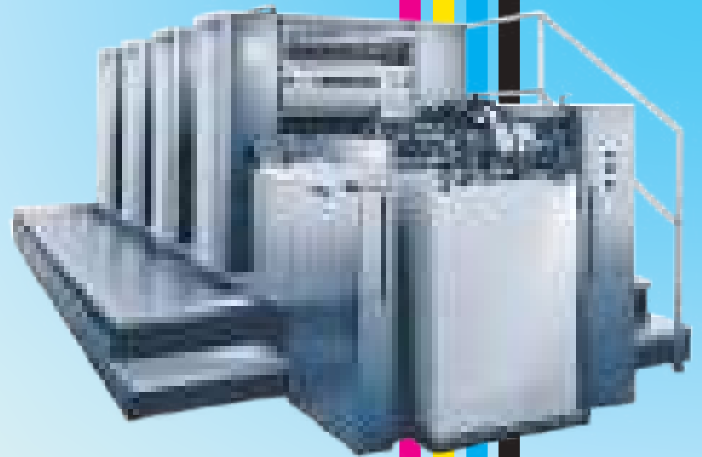
Targetes de visita
Talonaris · Revistes
Llibres · Passamans

Plastificats mate
o brillant

Enquadernació de
llibres en rústica
encolada pur

Segells

Troquelats



SPEEDMASTER SX 74
(4 colors)



SPEEDMASTER 52
(2 colors)



VERSAFIRE PRO 7500
4 colors + tintes
especials (blanc,
vernís, metàl·liques)



**Duplo
PFi Blade B2+**
Taula de tall

C/ Bonavista, s/n | Ed. Sol i Neu (baixos)
AD500 Andorra la Vella | Principat d'Andorra
+376 807 455 | impremtaenvalira@andorra.ad
ie.pressupost@andorra.ad

NAGRUP

Un referent en transport, logística i duana

La companyia va néixer el 1974 com a Nord Andorra, amb un sol camió. Avui dia és una peça clau del sector

La història de naGRUP s'inicia el 1974 amb la compra d'un petit camió per transportar mercaderies entre Espanya i Andorra. Aquest primer vehicle, identificat amb el rètol de Nord Andorra, ja simbolitzava l'ambició de l'empresa per créixer i traspasar fronteres. A mesura que passaven els anys, es van adquirir nous camions i es van sumar altres empreses, fet que va permetre expandir l'oferta de transport no tan sols a Espanya i a Andorra, sinó també a França. Posteriorment, es va consolidar el servei a l'Alt Urgell i a la Cerdanya, reforçant d'aquesta manera la presència de la companyia a les principals rutes de transport de la regió.

Amb el creixement de l'empresa, es va produir un reordenament estratègic de les delegacions, traslladant la seu de Barcelona al CIM Vallès i la de França a Eurocentre. L'any 2012 va marcar un punt d'inflexió amb la consolidació de la marca naGRUP, que es va establir amb delegacions a Barcelona, Lleida i la Farga a Espanya, així com al Principat i a França (Eurocentre i Portet). Avui dia, segueix ampliant delegacions i serveis, amb la voluntat de ser un referent en transport, logística i duanes.

Com a empresa familiar, naGRUP manté un fort compromís amb el sector, sempre amb una visió internacional i una clara cultura emprenedora. L'orientació al client és un dels seus pilars fonamentals, garantint un servei integral, eficient i personalitzat. La companyia aposta per solucions



ACTUALMENT TÉ UNA FLOTA DE 84 VEHICLES, MOLTS DELS QUALS AMB SISTEMA AVANÇAT DE REFRIGERACIÓ

innovadores per optimitzar el transport i facilitar les operacions transfrontereres. Aquesta filosofia es va fer especialment evident durant la pandèmia del 2020, quan naGRUP va jugar un paper clau en el transport de vacunes, mascaretes i productes d'alimentació per garantir el subministrament

a Andorra en un moment crític.

Davant la creixent demanda d'aliments i de productes refrigerats a Andorra, naGRUP s'ha especialitzat en transport de mercaderies en fred i congelat. En aquest sentit, disposa de cambres frigorífiques als magatzems i d'una flota de 84 vehicles –incloent furgonetes, ca-

mions rígids i tràilers–, molts dels quals equipats amb avançats sistemes de refrigeració.

Tota aquesta infraestructura permet assegurar entregues internacionals en menys de 24 hores des d'Espanya i França, així com un servei de transport

d'última milla, capaç

d'arribar als punts

més remots d'Andorra.

A més, el

departament de duanes de

naGRUP facilita

els tràmits per a

l'exportació i im-

portació de mercaderies,

ajudant

les empreses a traspasar

fronteres.

El valor afegit de naGRUP no es limita a la seva capacitat logística, sinó que també es reflecteix en l'equip humà. L'empresa

compta amb 200 professionals altament qualificats en transport, duanes i logística, compromesos amb la qualitat i l'atenció al client. D'altra banda, s'aposta per la innovació amb l'ús d'alta tecnologia per millorar l'eficiència del transport i la traçabilitat de les mercaderies en temps real.

Mirant cap al futur, naGRUP continua ampliant la infraestructura per oferir millors serveis. Aquest 2025 es preveu la finalització del nou magatzem de la Ribera, un centre logístic dissenyat per millorar la capacitat d'emmagatzematge i optimitzar la gestió de les mercaderies. Així mateix, el 2026 s'iniciaran les obres d'un nou centre logístic a Les Bonnets, a França, que reforçarà la xarxa internacional de l'empresa. Tots dos recintes estaran equipats amb solucions tecnològiques avançades.

L'EMPRESA OBRIRÀ NOUS CENTRES LOGÍSTICS A ANDORRA I FRANÇA EL 2026



El teu partner d'ahir, avui i demà

Solucions logístiques

Última milla

Transport internacional

Terrestre, aeri i marítim

Gestions de Duana

e-commerce

www.nagrup.com

hola@nagrup.com

Mig segle d'història immobiliària

Fundada el 1974 per Albert Esteve, Gestim ha viscut un relleu generacional, una important transformació tecnològica i una estratègica diversificació de serveis

L'any 1974, en un context de creixement urbanístic i econòmic a Andorra, Albert Esteve va fundar Gestim, una empresa familiar destinada a oferir serveis immobiliaris. El projecte va néixer amb la voluntat de cobrir les necessitats d'un mercat en expansió, i de fet va ser una de les primeres societats del sector al Principat. Avalada per una trajectòria de cinquanta anys, Gestim s'ha consolidat com un referent en la compravenda, el lloguer i la gestió de comunitats.

En els seus primers anys, Gestim operava des d'una petita oficina situada a la plaça Guillemó. En aquell moment, compartia espai amb AFE Import, una empresa dedicada a la importació de productes electrònics. Aquesta ubicació va ser el centre de les seves activitats fins que, el 1989, es va traslladar a la seva actual seu, al carrer Bonaventura Riberaigua.

Des dels seus inicis, la immobiliària es va dedicar a la compravenda i el lloguer d'habitatges i espais comercials, però aviat va ampliar els seus serveis amb la gestió de comunitats de propietaris. Aquesta

aposta estratègica va permetre establir relacions de llarga durada amb clients que, al cap del temps, tornaven a Gestim quan necessitaven vendre o llogar les seves propietats. En aquell moment, la llei de propietat horitzontal encara no existia, però el fundador de Gestim ja intuïa la importància d'aquest servei.

A més de la seva activitat en el sector immobiliari, l'empresa va tenir participació en projectes de promoció de noves obres. Albert Esteve, amb la seva visió empresarial, va impulsar diverses iniciatives de construcció, moltes de les quals van ser claus en el desenvolupament urbanístic del Principat durant les dècades dels vuitanta i noranta. Aquestes promocions van permetre diversificar les activitats de Gestim i consolidar la seva posició en el mercat.

Amb el pas dels anys, l'empresa també va experimentar un relleu generacional. Un dels fills del fundador, l'Albert, després de treballar en diversos sectors a Espanya, va incorporar-se a la immobiliària per continuar amb el llegat familiar. Inicialment, compaginava



El document de registre de comerç de l'empresa.



Les actuals oficines de Gestim, al carrer Bonaventura Riberaigua.

la seva feina a Gestim amb altres activitats del grup empresarial, incloent el sector del transport a través de NA Grup. També va tenir una etapa de dedicació a la política, fet que el va mantenir desvinculat de la gestió diària durant quatre anys. Quan va tornar definitivament a Gestim, es va encarregar de la direcció i de la part administrativa, mentre que els seus germans, Jordi i Núria, es van especialitzar en les vendes i els lloguers.

Una de les fites claus en la història de Gestim va ser la informatització de l'empresa. Durant els anys noranta, la societat encara gestionava lloguers i comunitats de forma manual, amb fitxes en paper i comptabilitat tradicional. La introducció de programes informàtics va permetre optimitzar processos i oferir un servei més eficient. Les millores, però, no han suposat cap impediment perquè l'empresa segueix oferint una atenció personalitzada segons les particularitats de cada client.

Paral·lelament, Gestim va consolidar les seves tres grans línies de negoci: la compra-

RESILIÈNCIA DAVANT ELS PERÍODES DIFÍCILS

Gestim ha sabut sobreviure a les diverses crisis econòmiques, reinventant-se i ajustant la seva estratègia en moments difícils, com la crisi financera del 2008 o, més recentment, la pandèmia del 2020. Això demostra la solidesa de la seva estructura i la capacitat d'adaptació als canvis del mercat. Avui, Gestim continua sent un referent en el sector immobiliari andorrà, amb la confiança d'una clientela fidel i una reputació construïda al llarg de mig segle.

LA PRIMERA OFICINA ESTAVA SITUADA EN UN PETIT DESPATX DE LA PLAÇA GUILLEMÓ

venda d'immobles, el lloguer i la gestió de comunitats. Amb l'augment de la demanda de segones residències a Andorra durant els anys 2000, l'empresa va haver d'adaptar-se a un mercat cada cop més competitiu. Això la va portar a establir aliances amb inversors i promotors,

L'EMPRESA HA ESTAT MEMBRE FUNDADOR DE L'AGRUPACIÓ DE GESTORS IMMOBILIARIS

així com a incorporar noves estratègies de màrqueting i digitalització.

Actualment, Gestim continua oferint serveis immobiliaris a Andorra en aquests tres grans àmbits d'actuació. La seva filosofia es basa en la proximitat amb el client, la professionalitat i l'adaptació constant a les necessitats del mercat.

Cal ressaltar que l'empresa també ha estat membre fundador de l'Agrupació de Gestors Immobiliaris d'Andorra (AGIA), actualment convertida en col·legi professional. Una manera de refermar el seu compromís amb l'ètica professional i la qualitat dels serveis que s'ofereixen des d'aquest sector.

Després de mig segle d'activitat, Gestim es manté fidel als valors amb els quals va ser creada: oferir un servei proper i eficient als usuaris, refermant-se com una de les immobiliàries capdavanteres d'Andorra. Amb la mirada posada en el futur, l'empresa segueix evolucionant per adaptar-se a les noves tendències i demandes del mercat immobiliari. Entre els seus projectes de futur es troba la implementació d'eines digitals per facilitar la comunicació amb els clients i les comunitats de propietaris, així com una aposta per la sostenibilitat i l'eficiència energètica.

Connectant el país

La història de les telecomunicacions a Andorra és un procés constant d'innovació, des de l'enviament del primer telegrama el 1892 fins a la implantació del 5G

La història de les telecomunicacions a Andorra és un relat de progrés i innovació que ha situat el Principat com a referent en connectivitat i serveis digitals. Des dels primers passos a final del segle XIX fins a les fites més recents, el país ha demostrat una gran capacitat per adaptar-se i liderar en aquest àmbit.

El 1892, es va enviar el primer telegrama des d'Andorra a França, marcant l'inici de les comunicacions internacionals. Pocs anys després, el 1904, es van instal·lar els primers telèfons i, de mica en mica, s'aniria desenvolupant una incipient xarxa telefònica que, inicialment, oferia servei des de diverses cases pairals distribuïdes pel territori. A mitjan dècada del 1960 aquest servei ja comptava amb 500 usuaris.

També durant aquesta època, el 25 d'abril del 1967, s'inaugura la primera central telefònica automàtica a Andorra la Vella, democratitzant l'ús del telèfon entre els residents i millorant les connexions internacionals.

El 1975 s'aproven els estatuts del Servei de Telecomunicacions d'Andorra (STA), l'organisme que s'encarregaria de gestionar les transmissions telefòniques i radiotelevisives a partir d'aquella data. Des de la seva fundació, la companyia ha estat clau per al desenvolupament i la modernització de les infraestructures de comunicació andorranes.

El 1995, l'STA va introduir els serveis d'internet i la telefonia mòbil GSM (2G), revolucionant la manera com ens comuniquem i accedim a la informació. L'any 2000, es va començar a oferir la tecnologia ADSL, millorant significativament la velocitat i qualitat de la connexió a internet.

El 2007, es va iniciar el despla-



L'antena del pic del Carroi.

gament de la fibra òptica, amb l'objectiu de substituir la xarxa de coure existent. El procés es va completar nou anys més tard, quan Andorra es va convertir en un dels primers països del món

en estar el 100% cobert per fibra.

Paral·lelament, a partir del 2014, la companyia de telecomunicacions va començar a desplegar la tecnologia 4G, permetent connexions mòbils amb veloci-

30 ANYS DEL PREFIX +376

El codi +376 es va atorgar oficialment el 17 de desembre del 1994 per part de la Unió Internacional de Telecomunicacions (UIT), fet que va consolidar la sobirania del país en l'àmbit de les comunicacions. Andorra Telecom celebra aquests 30 anys amb una campanya que inclou continguts històrics, testimonis de protagonistes de l'època i accions digitals interactives per fer participants tots els ciutadans i ciutadanes.

tats comparables a les de la fibra òptica. L'any següent es constituïx oficialment Andorra Telecom com a societat anònima unipersonal, consolidant la

seva estructura corporativa i afrontant els nous reptes de futur sota aquesta denominació.

Entre aquests reptes cal ressaltar la introducció de la tecnologia 5G i la implementació d'internet d'1 Gbps a les llars del país a partir del 2021, un nou i important salt qualitatiu en connectivitat. Actualment, Andorra Telecom continua treballant en la preparació de la xarxa d'internet del futur, assegurant que el país es mantingui a l'avantguarda de les tecnologies de la informació i les comunicacions.

**EL 1975 S'APROVEN
ELS ESTATUTS DE
L'STA, L'ENS QUE
S'ENCARREGARIA
DE GESTIONAR LES
COMUNICACIONS**

És jove,
té empenta,
és a tot arreu
i és andorrà.

**El +376 compleix
30 anys. Felicitats!**



+376

30 anys donant-nos identitat

Cinquanta anys sobre rodes

L'empresa, que va obrir el 1975 com un petit taller mecànic, és avui un referent de l'automoció a Andorra, amb servei integral de venda i reparació

Amb cinquanta anys d'història, Garatge Nogreda és una de les empreses més emblemàtiques del sector de l'automoció a Andorra. Fundada l'estiu del 1975 per Manel Picart Ticó i Josep Guilan González, l'empresa va iniciar la seva trajectòria oferint serveis de mecànica per a vehicles industrials. En aquell moment, el país vivia un creixement econòmic important, i la demanda de serveis de reparació per a camions i maquinària pesant era alta.

En els seus inicis, Garatge Nogreda es va establir com a distribuïdora de la marca espanyola de camions Barreiros. Aquesta aliança, no obstant això, va durar poc, ja que poc temps després Barreiros va ser adquirida per Chrysler, i la marca va assignar la distribució a un altre concessionari.

Això va obligar l'empresa a cercar noves oportunitats.

A q u e s t canvi va portar Garatge Nogreda a convertir-se en distribuïdor d'Ebro, la coneguda marca espanyola de vehicles industrials. Així, el 1979, va obtenir la importació oficial d'Ebro Motor Ibè-



**VA INICIAR LA
TRAJECTÒRIA
OFERINT SERVEIS
DE MECÀNICA
PER A VEHICLES
INDUSTRIALS**

rica per a Andorra. Poc després, Ebro va ser adquirida per la multinacional japonesa Nissan, fet que va obrir noves possibilitats de negoci. Inicialment, la col·laboració amb Nissan es va centrar en els vehicles industrials, però amb el temps, la presència de turismes de la marca ha anat guanyant pes, fins a convertir-se en un pilar fonamental de l'empresa.

A més d'Ebro i Nissan, Garatge Nogreda va seguir diversificant l'oferta, i el 1980 es va convertir en distribuïdor oficial de la marca alemanya de camions MAN. Aquesta nova col·



laboració va reforçar la seva presència en el sector dels vehicles industrials i va consolidar l'empresa com un referent en la venda i reparació de camions.

El 2003 va marcar una altra important fita a la història de Garatge Nogreda, quan va incorporar la prestigiosa marca japonesa Isuzu al seu catàleg.

Pel que fa a les instal·lacions, l'empresa va iniciar l'activitat en una nau industrial llogada al mateix emplaçament actual, a la carretera de la Comella. Amb el pas dels anys, i a mesura que Garatge Nogreda creixia, es van anar fent ampliacions. L'any

1986, es va adquirir el terreny on estaven ubicats i, després de diverses reformes, el 1990 van inaugurar l'actual edifici, un espai modern on es van integrar els serveis de mecànica, planxisteria i pintura. Aquesta infraestructura va permetre millorar l'eficiència operativa i oferir un millor servei.

Un dels moments més destacats en la trajectòria recent de Garatge Nogreda va

EL 2017 VA INAUGURAR EL CONCESSIONARI OFICIAL NISSAN A LA BAIXADA DEL MOLÍ

ser la inauguració del nou concessionari Nissan a la Baixada del Molí, el 2017. El projecte va sorgir arran del tancament

de Garatge Sport, l'anterior representant de la marca.

Amb aquesta obertura, Garatge Nogreda va assumir la distribució de turismes Nissan, un pas endavant en la seva aposta per aquest segment.

Avui dia, Garatge Nogreda és importador i distribuïdor de

marques de prestigi internacional com MAN, Nissan, Isuzu, Kubota, Compair, Still, Ros Roca i Aebi Schmidt. L'empresa compta amb més de 40 professionals altament qualificats en serveis de venda i postvenda, incloent reparacions, recanvis, carrosseria, planxa i pintura.

Amb una història marcada per la constància i la capacitat d'adaptació als canvis del sector, Garatge Nogreda continua sent un referent en el mercat de l'automoció andorrana i un exemple d'empresa que ha sabut evolucionar mantenint-se fidel als valors fundacionals.

LA VALL ASSOCIATS FAMÍLIA DALLERÈS

SÍLVIA DALLERÈS GORGUES

CEO DE LA VALL ASSOCIATS

“Tenim clients des de fa més de trenta anys”

Quan es va fundar La Vall Associats?

Gestoria la Vall es va fundar l'any 1976, veient que podia ser una opció de negoci. Se li va posar aquest nom perquè estava ubicat al carrer de la Vall, a escassos metres de Casa de la Vall.

Quins serveis s'oferien inicialment?

Els primers anys, en una època en la qual no existia regulació en matèria comptable, Gestoria la Vall va començar oferint serveis de control de gestió i tràmits administratius. Més tard, també es va especialitzar en importació de vehicles, assegurances i gestió empresarial. El 2005, amb la nova generació, va ampliar serveis en l'àmbit immobiliari, mercantil, laboral i d'estrangeria. A partir del 2012, es va consolidar en comptabilitat i fiscalitat, incloent la gestió d'impostos i inversions estrangeres. I des del 2015 també treballa en solucions tecnològiques com ara programes de gestió, creació web i serveis digitals.

La Vall Associats és una empresa familiar. Com creuen que això ha influït en la manera de gestionar el negoci?

En tractar-se d'un negoci familiar, la implicació és un element fonamental, i més quan es tracta de la principal font d'ingressos dels socis. Això requereix un esforç constant per adaptar-se als canvis i tenir la inquietud de fer bé les coses per tal de poder complir el compromís amb els clients. Per altra banda, és important saber transme-



Els germans Marta, Sílvia i Gabriel Dallerès.

tre aquests principis als treballadors perquè puguin projectar aquests valors en el desenvolupament de la seva feina.

Com ha evolucionat la implicació familiar dins l'empresa al llarg dels anys?

La Vall Associats va ser fundada pel meu pare, que amb el temps va assumir un paper més direc-

tiu en espera del relleu generacional. El 2005, jo m'hi incorporo després d'estudiar dret, ampliant els serveis immobiliaris, mercantils i laborals. Poc després, entra la meva germana Marta, especialitzant-se en tràmits administratius i estrangeria. El 2013, amb la introducció de la fiscalitat a Andorra, el meu germà Gabriel se suma a l'empresa per professionalitzar l'àrea comptable i fiscal.

Quins valors creuen que han estat claus per al seu èxit?

El que el client valora de la nostra empresa és el tracte personalitzat que oferim, la implicació en els projectes i el rigor per la feina ben feta. Això fa que tinguem clients des de fa més de 30 anys. En un món tan efímer com el que vivim, en què moltes empreses apareixen i desapareixen en poc temps, aquests valors prenen més rellevància.

Quins han estat els principals reptes que ha afrontat l'empresa?

Una bona comunicació i el traspass dels valors entre generacions ha facilitat una transició progressiva i ordenada. Aquest ha estat un dels principals reptes que hem assolit, i seguim treballant per salvaguardar la cohesió familiar i que vagi alineada amb els objectius establerts pels socis. I, per altra banda, mantenir el creixement d'una plantilla de professionals capaços d'adaptar-se als canvis i exigències d'avui dia sense perdre l'essència d'una empresa familiar.

Com descriurien l'evolució del mercat andorrà en relació amb els serveis que ofereixen?

Als anys setanta i vuitanta, els clients de les gestories tenien poca formació acadèmica, i els serveis se centraven en la redacció de documents i tràmits administratius. Amb el temps, el perfil dels clients ha evolucionat i, per tant, els serveis també. Actualment, la gestoria analitza i filtra la informació per aportar valor i orientar els clients en la presa de decisions.

I com definirien la relació amb els seus clients?

Intentem oferir en tot moment un tracte individualitzat i un servei professional i responsable que es tradueixi en una relació de confiança. Aplicar aquests principis ens funciona molt bé, fins al punt que la relació amb molts dels nostres clients s'ha perpetuat de pares a fills i fins i tot d'avis a nets.

OFERIM EN
TOT MOMENT
UN TRACTE
INDIVIDUALITZAT

La_vall associats

**Assessoria comptable, fiscal i laboral
amb un servei àgil, personalitzat i de confiança.**

- 👋 Obertures de comerç
- 📄 Gestió de nòmines i assessorament laboral, extincions de contractes
- 📊 Assessorament, planificació i optimització fiscal
- 👤 Gestió fiscal i tributària: impost de la renda de no residents, impost de societats, IGI i IRPF, impost d'inversió estrangera immobiliària
- 🌐 Creació i dissolució de societats, documents societaris
- 📋 Tramitació d'autoritacions i renovacions de residència, residència sense treball i presentació de recursos administratius contra la denegació de residències, permisos de treball per a empreses estrangeres...
- 📁 Serveis administratius diversos: tramitació de certificats d'antecedents penals, de defunció, últimes voluntats, de no deute, procediments administratius, homologació de documents, registre de marques i més
- 📄 Presentació de comptes anuals, elaboració d'actes i certificacions
- 🚗 Importació i matriculació de vehicles
- 🛡️ Gestió d'assegurances
- 🏠 Serveis immobiliaris i inversions
- 💻 Programes de gestió a mida, programa de nòmines adaptat 100% al marc fiscal andorrà, creació i gestió de pàgines web, SEO, creació de motors de reserva (esquís, bicicletes, excursions, etc.), còpies de seguretat, etc.



**DES DEL 1976 AL SERVEI
D'ANDORRA**

Parlem?

Ens encarreguem
de la gestió per tu.

📞 +376 802 234

✉ info@lavallassociats.com

📍 C/ Dr. Vilanova, 11, baixos
Edifici Daví, Andorra la Vella

🌐 lavallassociats.com



Referent en automoció

L'empresa compta amb gairebé 50 anys d'història, durant els quals ha destacat per la innovació, la sostenibilitat i el compromís amb els clients

L'any 1976 naixia a Santa Coloma Europauto, SA, una empresa que amb el temps s'ha consolidat en el sector automobilístic. El seu creixement ha estat marcat per fites importants que han reforçat la seva posició al mercat i l'han convertit en un actor

clau en la distribució i serveis de vehicles.

Durant la dècada dels vuitanta, Europauto va traslladar la seva activitat a Andorra la Vella, una estratègia que va culminar amb la signatura del contracte com a importador oficial de SEAT el 1981. Aquesta col·laboració va permetre que la marca espanyola tingués una presència destacada a Andorra, esdevenint una de les opcions preferides pels conductors del país.

Amb l'objectiu de millorar l'experiència del client i optimitzar els serveis, el 1996 Europauto va inaugurar unes noves instal·lacions a Escaldes-Engordany, oferint en un mateix espai venda i postvenda de vehicles. Aquesta etapa va durar fins al 2003, moment en què l'exposició de vehicles es va traslladar uns metres més amunt i l'edifici original va quedar exclusivament dedicat al servei postvenda.

El creixement va continuar i el 2014 l'exposició de vehicles es va traslladar al centre d'Escaldes. Posteriorment, el 2022, aquesta exposició es va reformar per donar cabuda a la nova marca CUPRA, consolidant-se com un espai modern i adaptat a les noves tendències.

Amb la voluntat d'oferir un servei integral als clients, el

**DES DE LA SEVA
FUNDACIÓ EL
1976, EUROPAUTO
HA LLIURAT
MÉS DE 12.000
VEHICLES**



2022 Europauto va traslladar el departament de postvenda a Santa Coloma. En unes instal·lacions de 2.000 metres quadrats, l'empresa disposa d'un servei

complet de mecànica i electro-mecànica, a més d'un departament de planxisteria i pintura.

Europauto no tan sols ha destacat pel seu creixement em-

presarial, sinó també per la seva responsabilitat mediambiental. L'empresa ha estat pionera en la implementació de pintura ecosostenible i ha apostat per les energies renovables, amb la instal·lació de 233 plaques fotovoltaïques. A més, utilitza llum verda certificada per FEDA i recicla tots els materials emprats en els seus processos. Aquestes iniciatives demostren el compromís d'Europauto amb el medi ambient i amb un futur més sostenible per a Andorra.

Durant aquests gairebé cinquanta anys d'història, Europauto ha entregat més de 12.000 vehicles, convertint-se en una empresa de referència al Principat en l'àmbit del motor. Però aquest èxit no hauria estat realitat sense la confiança i el suport mostrats pels socis, els treballadors i, sobretot, els clients. Tots ells han fet possible aquest llarg recorregut.

NOU TERRAMAR



THERE IS NO SECOND

Potser hi acaben arribant tots,
però només el primer ho té tot.

CUPRA

Consumi mitjà combinat amb gamma CUPRA TERRAMAR de 5,1 a 6,6 l / 100 km. Emissions de CO₂ mitjanes de 119 a 152 g/km (valors WLTP).
Imatge acabat CUPRA TERRAMAR VZ amb opcionals.

EUROPAUTO, S.A. - C. JOSEP VILADOMAT, 38 - AD700 ESCALDES-ENGORDANY - T. +376.82.56.71

MAUCO

Cinquanta anys construint confiança

L'empresa es va fundar fa prop de mig segle i des d'aleshores ha crescut al mateix ritme que el país

Si t'hi fixes, no hi haurà gairebé cap dia que no et trobis amb el Mauquito, la simpàtica mascota amb forma de dinosaure que és l'emblema de l'empresa Mauco i que està present als seus vehicles, camions o màquines.

Mauco està a les portes de complir el seu cinquantè aniversari i manté intacte l'esperit del primer dia: donar servei i ser un proveïdor fiable per a les empreses de construcció i l'obra pública del país.

Durant aquest temps, Mauco ha crescut, i molt, al mateix ritme que ho ha fet una Andorra que l'any 1958 comptava amb poc menys de 7.000 habitants. De fet, tant Mauco com Andorra s'han multiplicat per deu: l'empresa ha passat de tenir tres treballadors a disposar d'un equip de més de trenta empleats, i Andorra ja té més de 85.000 persones que hi resideixen.

Però, què fa exactament Mauco?

L'empresa té una ferreteria industrial on hi podràs trobar tot el que necessitis, un espai acollidor ple de material per als professionals i industrials que volen qualitat a bon preu. Així mateix, Mauco també s'encarrega de llogar maquinària, grues i camions perquè les empreses de construcció puguin tenir les millors màquines quan les necessitin, a bon preu i ben mantingudes.

Però això no acaba aquí, perquè a Mauco també són experts en el muntatge de bastides i en la reparació i la venda de maquinària, un servei que permet a les empreses constructores rebre el consell i



**MANTÉ INTACTE
L'ESPERIT DEL
PRIMER DIA: SER
UN PROVEÏDOR
FIABLE PER A LA
CONSTRUCCIÓ**

assessorament expert de professionals com el Paco, gerent de Mauco, o l'Elisabet, la responsable de processos i una de les cares de

la nova generació del talent de l'empresa.

Ja saps el que diuen, que "si vols arribar ràpidament ves-hi sol, però si vols arribar lluny ves-hi acompanyat". Amb un equip compromès i agraït per la confiança de tants bons clients durant tants anys, Mauco somia continuar ajudant dia a dia en el progrés d'Andorra i de tots els qui l'estimem.



**FERRETERIA INDUSTRIAL
VENDA I LLOGUER DE MAQUINÀRIA
LLOGUER DE SISTEMES D'ELEVACIÓ
MUNTATGE I LLOGUER DE BASTIDES I ESTRUCTURES
LLOGUER DE CAMIONS I AUTOGRUA
TALLER I DEPARTAMENT TÈCNIC**

 **Edifici Mauco** Urb Prat del Salt · AD200 ENCAMP · Principat d'Andorra

 **+376 82 15 57 | +376 82 52 39**  **+376 86 17 82**  **info@mauco.ad**

www.mauco.ad

AUTOMÒBILS PIPER FAMÍLIA RIERA PALAZÓN

Passió pel motor

Amb prop de 50 anys d'experiència, l'establiment s'ha consolidat com un dels més emblemàtics del país en l'àmbit de la compravenda de vehicles d'ocasió

Fundada l'any 1976 per Felip Riera i Anna Maria Palazón, Automòbils Piper va néixer com un petit establiment a la zona de Sucarana d'Escaldes-Engordany, amb tan sols tres vehicles de segona mà. Amb els anys, aquella modesta iniciativa empresarial ha evolucionat fins a convertir-se en tot un símbol del sector de la compravenda de vehicles a Andorra.

En paral·lel a la primera botiga, es va obrir un taller de planxisteria situat al soterrani d'un garatge proper. Els primers quinze anys van ser de creixement sostingut, amb l'obertura de dues botigues més: una a l'avinguda del Fener i una altra més gran a Santa Coloma. Aquestes expansions reflectien la necessitat de més espai per a l'exposició de vehicles.

El 1991 va suposar un punt d'inflexió important en la trajectòria de l'empresa. Aquell any, Automòbils Piper va aconseguir la concessió oficial de les marques Alfa Romeo i Bertone. Durant una dècada, es va combinar la venda de vehicles nous amb la de segona mà i es van ampliar serveis, incloent-hi un taller mecànic associat a aquests fabricants. El 2001, no obstant això, la família va decidir traspasar les concessions i tornar a centrar-se exclusivament en els vehicles d'ocasió.

Des dels seus inicis, Automòbils Piper ha estat una empresa



El fundador d'Automòbils Piper, Felip Riera.

plenament familiar. Òscar Riera, el fill del matrimoni fundador, va incorporar-se a la companyia l'any 1996 després de completar els seus estudis fora del país, aportant una nova generació d'energia i lideratge. Posteriorment, el 2011, la planxisteria, operada sota el nom d'Auto Parc, es va vendre per separar definitivament aquesta activitat del negoci principal, que va passar a denominar-se oficialment Automòbils Piper. Els canvis en el

L'EMPRESA HA CONSERVAT EL CARÀCTER PLENAMENT FAMILIAR DES DEL PRIMER DIA

PRESÈNCIA A LES XARXES SOCIALS

Tot i haver sabut mantenir la seva essència, actualment Automòbils Piper complementa l'activitat presencial amb una forta presència a les xarxes, fent servir plataformes com Instagram i Facebook per connectar amb els clients. També disposa d'una web pròpia, www.automobilspiper.com, amb totes les novetats.

mercat derivats de la crisi del 2008 van impactar fortament en el sector automobilístic, fet que va forçar l'empresa a reestructurar-se i concentrar-se en una única ubicació a Santa Coloma.

Tot i les dificultats, Automòbils Piper ha sabut mantenir la mateixa filosofia al llarg dels seus gairebé 50 anys d'història, basada en la professionalitat, l'experiència i la passió pel món del motor. En aquestes cinc dècades d'activitat, l'empresa ha venut més de 10.000 vehicles, que provenen tant del mercat nacional com de l'internacional, amb importacions de països com Alemanya, Bèlgica, França i Espanya.



Automòbils Piper S.L. Des del 1976, al vostre servei



FELIP RIERA (1976-2019)



OSCAR RIERA (1996-2025)



EXPOSICIÓ PERMANENT DE VEHICLES D'OCASIÓ MULTIMARCA AMB GARANTIA DE 12 MESOS

Av. Santa Coloma, 99, Andorra la Vella | Tel.: +376 722 816 | Info tel.: +376 385 959
www.automobilspiper.com | automobilspiper@andorra.ad

48 anys connectant Andorra amb el món

L'empresa va néixer el 1977 com a companyia especialitzada en excursions, i avui dia ja és tot un símbol del transport nacional i internacional

Des del 1977, Autocars Nadal ha estat una peça fonamental en el desenvolupament dels serveis de transport a Andorra. Fundada pel senyor Joan Nadal Duró i la seva esposa, la senyora Roser Pubill Mata, aquesta empresa familiar ha anat evolucionant fins a convertir-se en una de les companyies més emblemàtiques del país. Amb els anys ha incorporat serveis de transport que no tan sols han facilitat la mobilitat dins d'Andorra, sinó que també han connectat el Principat amb importants ciutats veïnes.

CREIXEMENT I INNOVACIÓ

El camí d'Autocars Nadal, anomenat als inicis Excursions Nadal, va començar precisament amb excursions guiades per les muntanyes d'Andorra. Amb vehicles especialment equipats per a aquests trajectes, l'empresa ràpidament es va guanyar la confiança tant dels residents com dels visitants.

A final de l'any 1998, en col·laboració amb EUROLINES, es va establir la primera línia d'autobusos entre Barcelona i Andorra, marcant una fita



Direct Bus ofereix 16 freqüències diàries amb Barcelona.

EL 1998, AMB EUROLINES, ESTABLEIX LA PRIMERA LÍNIA ENTRE EL PAÍS I BARCELONA



Els primers trajectes d'Excursions Nadal.

en la connectivitat transfronterera. Al principi, aquesta línia comptava amb tres freqüències diàries, però la seva popularitat va créixer ràpidament, reflectint la demanda d'un servei caracteritzat per la fiabilitat i l'eficiència.

L'any 2008, Autocars Nadal s'associa amb el Grup Julià i entre tots creen la marca Direct Bus, optimitzant encara més els seus serveis amb una flota renovada i millorada. Avui dia, Direct Bus ofereix 16 freqüències diàries, consolidant la seva posició com l'opció preferida per al transport entre Barcelona, l'aeroport del Prat i Andorra. Poste-



El fundador de l'empresa, Joan Nadal Duró.



Un dels serveis de la companyia, en una foto històrica.

riorment, l'any 2017 Grup Julià adquireix el cent per cent d'Autocars Nadal.

Des del 2019, per concessió del Govern, Autocars Nadal s'encarrega d'operar la línia interurbana L1 i també la línia Express, entre Sant Julià de Lòria i Escaldes-Engordany. A més, l'empresa ofereix altres serveis sota demanda, com transport escolar i d'esquí, excursions, *touropereació* internacional i esdeveniments esportius en l'àmbit nacional i internacional.

QUALITAT I EXCEL·LÈNCIA

A més del seu enfocament en el transport interurbà, Auto-

cars Nadal també gestiona el bus turístic d'Andorra, gràcies a la concessió atorgada per Andorra Turisme l'any 2009. Aquest servei permet als visitants explorar les meravelles del Principat amb comoditat i sense haver de preocupar-se d'agafar el cotxe o les línies d'autobús interurbanes.

L'atenció al client és un pilar fonamental per a Autocars Nadal. Amb unes oficines es-

tràticament situades a l'Estació Nacional, ofereixen servei ininterromput els 365 dies de

l'any, des de dos quarts de sis del matí fins a dos quarts d'onze de la nit, assegurant que les necessitats dels passatgers puguin ser ateses en tot moment per personal altament qualificat.

L'ANY 2008 ES CREA DIRECT BUS AL COSTAT DEL GRUP JULIÀ, L'ACTUAL PROPIETARI

MIRANT AL FUTUR

Amb més de quatre dècades de trajectòria i d'experiència contrastada, Autocars

JOAN NADAL, PIONER DEL TRANSPORT A ANDORRA

Joan Nadal (1945-2024), empresari i excònsol menor d'Escaldes-Engordany, va ser un dels pioners del sector del transport al país. Originari de Nagol, era pare de tres fills: Ester, Iolanda i Joan, i compartia la vida amb la seva esposa, Roser Pubill, cofundadora d'Autocars Nadal. L'any 1966, encara molt jove, va començar treballant en un taller mecànic a Santa Coloma, on es dedicava a la reparació de vehicles. Poc després, va iniciar la seva trajectòria en el món dels autocars. El 1973 va assumir la gestió del negoci Excursions Font, des d'on organitzava itineraris guiats per a turistes a diversos indrets del país. Això va permetre consolidar l'activitat empresarial i ampliar els trajectes fins a Barcelona. En l'àmbit polític, Nadal va exercir com a cònsol menor escaldenc entre el 1980 i el 1983, contribuint al desenvolupament de la parròquia en aquest període.

Nadal continua compromesa a dia d'avui amb la innovació i el desenvolupament sostenible en l'àmbit del transport. La seva visió de futur inclou l'adopció de tecnologies més netes i l'expansió dels seus serveis per continuar sent un referent en la mobilitat dins i fora d'Andorra.

Autocars Nadal no és només una empresa de transport, és un símbol de tradició, innovació i excel·lència al Principat. El seu llegat és un testimoniatge del compromís amb la comunitat i el desig constant de millorar l'experiència de viatge per a tots els usuaris.

RESTAURANT CAN MANEL FAMÍLIA FLINCH FONT

Innovant dins la tradició

Des que va obrir les portes el 1979, l'establiment s'ha consolidat com a espai gastronòmic que sap aportar tocs de modernitat sense perdre les arrels

La història del restaurant Can Manel comença amb l'arribada de Manel Flinch a Andorra a principi dels anys seixanta, procedent del Pallars. Treballant inicialment com a cuiner a l'Hotel Isard, gestionat per la família Saspluges, Flinch va començar un recorregut que el portaria a deixar empremta en la gastronomia del país. Posteriorment, es va incorporar al restaurant Celler d'en Toni, on va treballar durant tretze anys. Va ser durant aquesta època que va conèixer la que seria la seva dona, Pepita Font, i amb qui gestionaria durant cinc anys el restaurant del Càmping Poblado, a Santa Coloma.

Aquesta nova etapa va servir per establir les bases del que es convertiria en l'essència dels fogons tradicionals de Can Manel. L'emblemàtic restaurant va obrir les portes el 1979 al carrer Ciutat de Valls i ben aviat esdevindria un lloc de referència per als amants de la bona taula.

La cuina combinava receptes com els cargols a la llauna, els estofats, els guisats i les carns de muntanya amb una influència de la cuina francesa, gràcies a la formació de Flinch amb el

**EL FUNDADOR,
MANEL FLINCH,
JA COMPTAVA
AMB UNA GRAN
EXPERIÈNCIA COM
A XEF**



Pepita Font i Manel Flinch, amb dos dels fills a les portes de Can Manel.



Anna Garcia i Carles Flinch, al nou restaurant.

mestre Toni. Can Manel es va consolidar així com un espai on el respecte pel producte de temporada i de proximitat marcaven la diferència, creant una oferta única en un moment en què la competència gastronòmica al país era encara limitada.

El 1993, el fill dels propietaris, Carles Flinch, es va incorporar al negoci familiar després d'una etapa de formació i experiència al País Basc, Tarragona i França. Va aportar aire fresc al restaurant, actualitzant-lo sense perdre l'essència tradicional. Durant els següents anys, va mantenir el compromís amb la qualitat dels productes, treballant amb agricultors i ramaders locals per oferir una cuina arrelada al territori però amb tocs moderns.

El setembre del 2021, després de 42 anys en la mateixa ubicació a Ciutat de Valls, Can Manel va traslladar-se a un nou local més modern i accessible a

UN AMPLI VENTALL DE PROPOSTES CULINÀRIES

Entre les especialitats de la casa, el plat estrella són els cargols a la llauna segons la recepta clàssica, que els ha convertit en un dels més sol·licitats pels comensals. També destaquen els bunyols de bacallà casolans, així com els canelons Rossini trufats. Per als amants de la carn cal ressaltar el filet de bou o el magret d'ànec, mentre que en l'apartat de peix sobresurten el tatakí de tonyina o la truita a l'andorrana.

la plaça Príncep Benlloch d'Andorra la Vella, un canvi que responia a la necessitat de millorar l'espai i l'experiència dels clients. El nou establiment, amb capacitat per a 80 comensals, va permetre ampliar també l'oferta gastronòmica, però mantenint l'essència familiar i el tracte proper.

L'opció del trasllat havia estat llargament meditada, fins que va sorgir l'oportunitat d'instal·lar-se a l'edifici de cal Cintet, totalment renovat. Els baixos, on fins aleshores hi havia hagut una botiga de catifes, ja es van condicionar expressament per fer-hi un restaurant. La tasca d'interiorisme va ajudar a crear el clima adequat, i el resultat va ser un local

amb un ambient càlid i acollidor. L'àrea privada, una vella reivindicació dels clients de sempre, també va ser una novetat destacada, així com l'àmplia terrassa, oberta tot l'any.

Aquest procés de renovació, que Carles Flinch va emprendre al costat

de la seva dona,

Anna Garcia

-responsable

de la gestió de

la sala-, ha suposat

un repte

important, però

també ha consolidat

Can Manel

com un referent. Tot

i l'expansió, s'ha treballat

per mantenir el respecte per la

tradició, la cura pels productes

i el compromís amb els clients,

convertint el restaurant en una

combinació perfecta entre tot

un llegat culinari i les últimes

tendències.

EL 2021 EL RESTAURANT VA TRASLLADAR-SE A UN AMPLI LOCAL DE LA PLAÇA PRÍncep BENLLOCH

FUSTERIA FERRI FAMÍLIA FERRI

Fusters artesans des del 1979

L'empresa s'ha consolidat com un referent en disseny, fabricació i muntatge de mobles a mida, especialitzant-se en alta decoració

Fundada el juliol del 1979 pels germans Josep, Cayetano i Joan Ferri, Fusteria Ferri s'ha consolidat com un referent en disseny, fabricació i muntatge de mobles a mida. Des dels seus humils inicis, l'empresa ha mantingut un compromís indestructible amb la qualitat, l'artesania i la satisfacció del client.

Al llarg de més de quatre dècades, Fusteria Ferri ha tingut l'orgull de participar en projectes emblemàtics, des de grans edificis residencials fins a reformes d'hotels, passant per cases unifamiliars. Amb el temps, el negoci ha evolucionat cap a projectes d'alta decoració, especialitzant-se en la creació d'espais únics i exclusius. Avui, segueix col·laborant amb prestigiosos dissenyadors i arquitectes en la realització de projectes que requereixen un enfocament personalitzat i d'alt nivell.

El creixement de l'empresa ha anat acompanyat d'una constant modernització. L'any 2009, Fusteria Ferri va duplicar la superfície del seu magatzem, ampliant la seva capacitat operativa. Així mateix, el 2020, els cosins Joan, Cris i Juanjo Ferri

prenen les regnes del negoci. Es tracta de la segona generació de fusters, que ha assumit tot un llegat que reforça el seu compromís amb els valors que sempre han definit la casa: la feina ben feta, la qualitat dels materials utilitzats i el tracte personalitzat per a cada client i cada projecte. Cal ressaltar que, tot i modernitzar els seus processos,

LA SEGONA GENERACIÓ DE LA FAMÍLIA VA PRENDRE LES REGNES DEL NEGOCI EL 2020

l'empresa segueix apostant per tractar cada obra com a única, mantenint l'essència artesanal de sempre. El 2021, Fusteria Ferri va integrar la primera màquina de control numèric, revolucionant la precisió i eficiència en la fabricació. El 2024, va fer un nou salt tecnològic amb l'adquisició d'una màquina de tall automàtic i una cantejadora d'última generació, unes eines que han elevat encara més els estàndards de qualitat i la capacitat productiva de l'empresa.

Avui, Fusteria Ferri segueix sent un exemple de perseverança i passió per l'ofici, combinant tradició familiar amb innovació. També vol agrair als clients la confiança dipositada en l'empresa durant tots aquests anys.





FERRI, S.L.

Fusteria Ebenisteria

45

DISSENY · FABRICACIÓ · ENVERNISSAT · MUNTATGE

Tel: +376 775 821
info@fusteriaferri.com

www.fusteriaferri.com

E' Les Cases, Plaça Cervell, locals 4-5
42500 · ANDORRA LA VELLA



DECORACIÓ TEIXIDÓ

Decoradors tèxtils des del 1980

L'empresa té una llarga experiència en solucions personalitzades per a la llar, tant en disseny de cortines i tancaments com en entapissats

L'any 1980 va marcar l'inici d'una de les empreses de referència en decoració tèxtil a Andorra: Decoració Teixidó. Fundada per Maria Teixidó i Josep Roig, el projecte va néixer amb l'objectiu de cobrir la manca d'establiments del sector en aquell moment. Amb l'obertura, Teixidó va oferir una alternativa de qualitat i proximitat que ràpidament va guanyar-se la confiança dels clients.

Tapisseria Teixidó s'ha refermat com una empresa de caràcter familiar i amb un fort arrelament al país.

La seva especialitat ha estat, des del principi, la confecció de cortines a mida i la tapisseria de sofàs i butaques, tot i que amb el temps ha ampliat la seva gamma de productes i serveis. Avui dia, també ofereix moquetes, catifes personalitzades, papers pintats i solucions modernes per a la decoració de finestres.

Amb més de quaranta anys d'experiència, l'establiment ha sabut adaptar-se als canvis del mercat i a les noves tendències. En els seus inicis, la demanda estava centrada en cortines tèxtils tradicionals, però amb el temps

ha incorporat nous materials i tècniques per respondre als gustos contemporanis. Avui, ofereix solucions que combinen estètica i funcionalitat, tenint en compte aspectes com la protecció solar, l'aïllament i la sostenibilitat.

Un dels aspectes que diferencien l'empresa és el compromís amb la qualitat i l'atenció personalitzada. Disposa d'un taller propi, on s'elaboren artesanalment molts dels seus productes, fet que els permet garantir un alt nivell en els acabats i adaptar-se a cada necessitat.

Aquest enfocament

artesanal ha estat clau per fidelitzar una clientela que, en molts casos, abraça diverses generacions.

L'empresa ha defensat sempre la idea que una casa no està completa sense un bon vestit per a les finestres.

Les cortines no són només un element decoratiu, sinó que ajuden a crear ambients, regulant la llum i aportant confort a l'espai. Per això, a Tapisseria Teixidó assessoren cada client de manera individualitzada, fent visites a domicili sempre que sigui possible per estudiar les necessitats de cada estança i proposar la millor solució.



CORTINATGES · TAPISSERIES · DECORACIÓ
MOQUETES · PAPERS PINTATS · CATIFES

Teixido

Des de 1980



Teixidó som una empresa artesanal que ha aconseguit fer de la passió per la decoració tèxtil un art. La nostra llarga història professional avala una manera de fer amb una dedicació personalitzada al client per cobrir tots els seus anhels i necessitats.



Av. Verge del Pilar, 1 · Tel.: +376 826 736 · AD500 ANDORRA LA VELLA
decoraciotexido@andorra.ad

VIATGES PANTOURS FAMÍLIA JORDANA

Rodant món des del 1982

L'agència ha viscut de prop l'evolució del sector turístic, adaptant-se a la digitalització i refermant-se com la més antiga del país sota la mateixa propietat

Quan Viatges Pantours va obrir les portes el 1982 –en unes primeres oficines situades al número 11 de la plaça Rebés–, el concepte de viatjar era ben diferent del que coneixem avui dia: aleshores, els grans desplaçaments d'oci estaven reservats únicament a aquelles persones amb cert poder adquisitiu, i les reserves es feien manualment, trucant directament als hotels i a les companyies aèries, ferroviàries o marítimes. No hi havia internet, ni sistemes de gestió automatitzats.

L'ORGANITZACIÓ DE VIATGES EN GRUP ÉS UN DELS PRINCIPALS PUNTS FORTS DE LA CASA

Des dels seus inicis, Viatges Pantours va voler oferir als ciutadans d'Andorra totes les facilitats possibles per conèixer món. En un mercat en evolució constant, l'agència ha estat testimoni i protagonista dels grans canvis en la manera de viatjar. L'any 2002, coincidint amb el creixement del negoci, l'empresa es va traslladar a l'actual seu del carrer Dr. Nequi, 8, adaptant-se a les noves tecnologies i a la digitalització.

Avui dia, Viatges Pantours continua sent un referent del seu sector. Amb la mateixa propietat des dels seus inicis –Josep Maria Jordana, el fundador, hi segueix al capdavant–, es pot considerar l'agència més antiga del país que continua sota la gerència de la mateixa persona. La seva activitat abraça tots els serveis relacionats amb el turisme: des de la reserva de places hoteleres o bitllets d'avió fins a l'adquisició d'entrades per a espectacles. Treballa tant amb turoperadors que ofereixen paquets tancats



La primera oficina de Viatges Pantours, a la plaça Rebés.



Les actuals dependències de l'agència, a Doctor Nequi.

com amb viatges fets a mida, dissenyats segons les necessitats del client.

Un dels seus punts forts és l'organització de viatges en grup. Aquesta experiència ha estat clau per consolidar la seva col·laboració amb la Federació Andorrana de Futbol (FAF), de la qual són proveïdors oficials des de l'any 1999.

Amb més de 40 anys d'experiència, Viatges Pantours continua sent història viva del sector a Andorra. La seva combinació d'atenció personalitzada, ràpida i eficient li permet seguir sent un punt de referència per a tothom que vulgui viatjar amb total seguretat i comoditat, independentment del destí.



**Quan viatjo no miro qui soc, sinó on soc
Pantours, viatges des de 1982**

**Carrer Doctor Nequi, 8, local 3, AD500 Andorra la Vella
Tel.: 804 010 | info@viatgespantours.com**

ART I VIDRE MERITXELL

Innovant en finestres i tancaments

Amb 40 anys d'experiència, l'empresa és un referent en la fabricació i instal·lació de solucions de vidre, alumini, fusta o PVC

Art i Vidre Meritxell és una empresa amb més de 40 anys d'experiència en la fabricació i instal·lació de finestres i tancaments de PVC. Fundada l'any 1984, la societat ha evolucionat des d'un petit establiment dedicat a la venda de vidres i finestres d'alumini fins a conver-

tir-se en un referent en el sector de la fusteria de PVC al Principat.

L'empresa va iniciar l'activitat en un local situat al carrer Alzinaret d'Andorra la Vella. En aquesta etapa inicial, Art i Vidre Meritxell es dedicava principalment a la venda de vidre, finestres d'alumini, mobiliari i mampares per al bany. Aquesta diversificació de

productes li va permetre establir una base sòlida en el mercat local i comprendre les necessitats específiques dels clients.

L'any 1988, buscant ampliar la capacitat productiva i oferir un millor servei, la companyia es va traslladar a la carretera de la Co-

mella, també a la capital. Aquest canvi va marcar una nova etapa, ja que va començar a fabricar, vendre i instal·lar finestres de PVC, sense deixar de comercialitzar i col·locar finestres d'alumini, sistemes mixtos d'alumini i fusta, i vidres. Aquesta decisió

estratègica va respondre a la creixent demanda de solucions d'aïllament tèrmic i acústic més eficients.

Coincidint amb el trasllat, Art i Vidre Meritxell es va convertir en fabricant oficial de Kömmerling,

líder europeu en perfils de PVC. Aquesta col·laboració li ha

permès oferir productes d'alta qualitat, amb excel·lents propietats d'aïllament i una durabilitat reconeguda internacionalment.

Les finestres són fabricades al taller d'Andorra, garantint així un control de qualitat rigorós i l'adaptació a les necessitats de cada projecte.

ES FAN TASQUES D'ÀILLAMENT TÈRMIC I ACÚSTIC AMB LA TECNOLOGIA MÉS AVANÇADA

LA COMPANYIA ÉS FABRICANT OFICIAL DE KÖMMERLING, LÍDER EUROPEU DEL SECTOR





Màxim confort
per a la teva llar



QUÈ T'OFEREIXEN LES FINESTRES AMB SISTEMES KÖMMERLING?

- AÏLLAMENT TÈRMIC
- ESTALVI ENERGÈTIC
- SENSE CONDENSACIONS
- ÀMPLIES GARANTIES
- AÏLLAMENT ACÚSTIC
- MATERIALS RECICLABLES
- MÚLTIPLES COLORS I ACABATS
- ESCÀS MANTENIMENT

FABRICANT DE FINESTRES AMB SISTEMES KÖMMERLING

Art i Vidre
Meritxell

Ctra La Comella 41, 2n nivell
AD500 Andorra la Vella

Tel 864201

artividre@andorra.ad

www.artividre.com

SUÏSSA JOIERS FAMÍLIA PONS

Passió per l'excel·lència

Des de la seva fundació el 1984, l'establiment ha crescut i ha diversificat la seva oferta, mantenint-se com un símbol de la joieria i la rellotgeria d'alta gamma

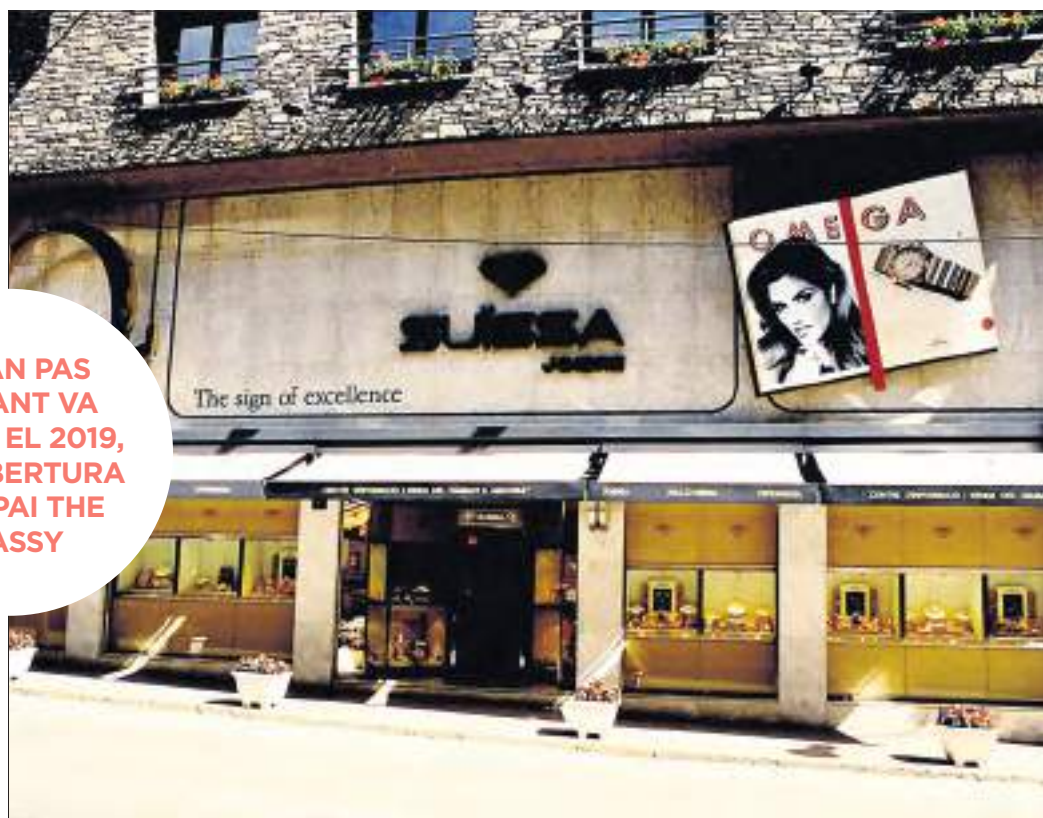
Suïssa Joiers ha estat, durant quatre dècades, un referent en el sector de la joieria i la rellotgeria d'alta gamma a Andorra. Fundat el 1984 per Rosa Pons –representant de la sisena generació d'una nissaga de joiers i rellotgers amb activitat documentada des del 1845–, l'establiment ha evolucionat i crescut al llarg dels anys sense perdre l'essència d'una tradició familiar profundament arrelada en l'ofici.

EL GRAN PAS ENDAVANT VA ARRIBAR EL 2019, AMB L'OBERTURA DE L'ESPAI THE EMBASSY

Durant molts anys, la primera botiga, situada al bell mig de l'avinguda Meritxell, va ser tot un punt de trobada per als amants del luxe i l'elegància. Però els temps anaven canviant i les grans marques demanaven espais propis i singulars per poder exposar les seves creacions.

Conscient d'aquesta realitat i amb la voluntat de fer un pas endavant, Rosa Pons va traslladar Suïssa Joiers al nou edifici El Diamant creant l'espai comercial The Embassy el febrer del 2019. Un projecte somiat durant anys i concebut per oferir un entorn exclusiu on la joieria i la rellotgeria poguessin lluir en tota la seva esplendor. L'objectiu era consolidar un espai que permetés continuar creixent i, al mateix temps, retre homenatge a una història familiar marcada per la passió i el compromís amb el sector.

El trasllat va suposar un repte important, però la convicció que Andorra necessitava una oferta comercial renovada va ser el motor per tirar endavant. L'aposta per generar experiències inoblidables va portar a di-



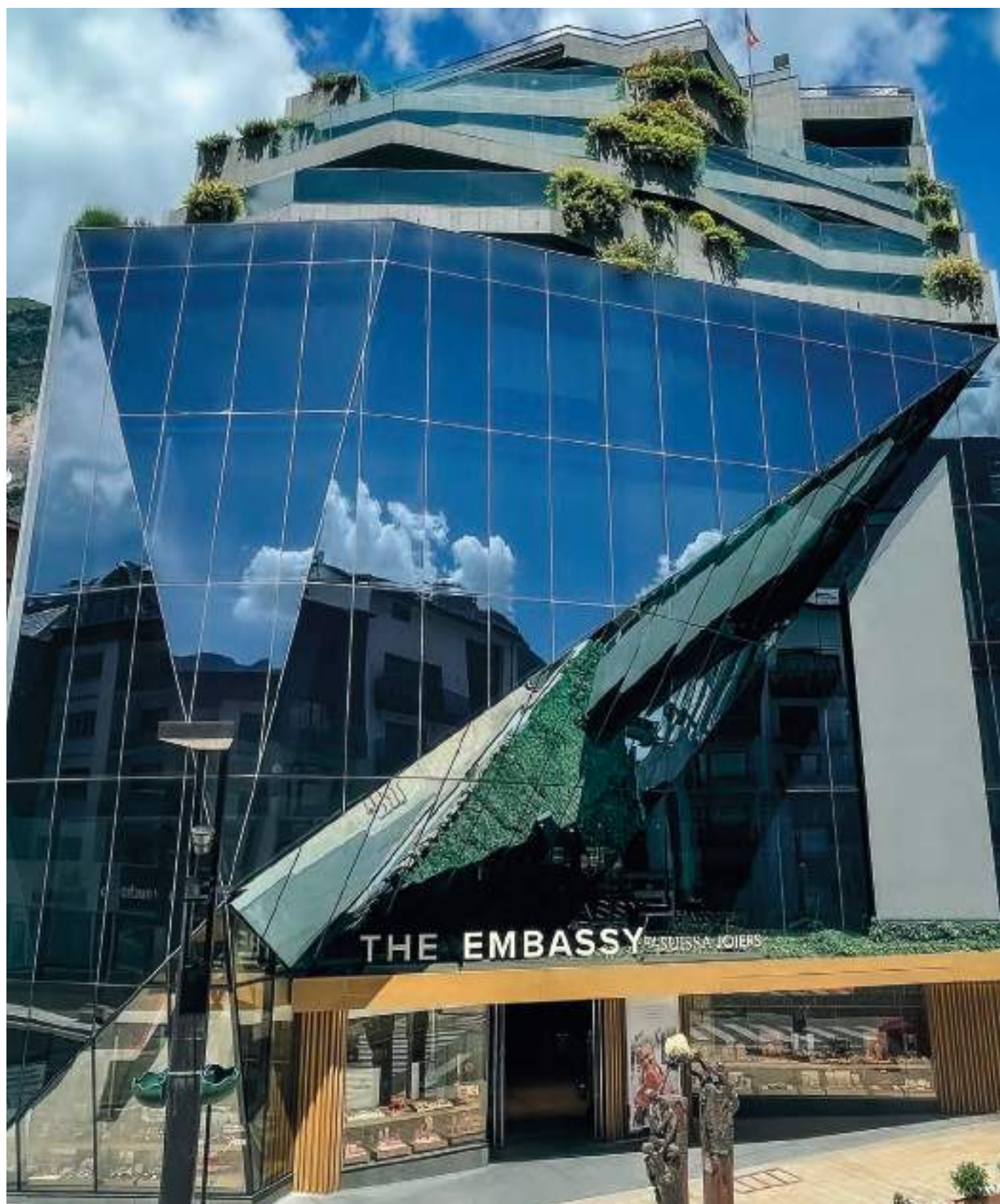
El primer establiment de Suïssa Joiers, a l'avinguda Meritxell, 37.



The Embassy, al número 31 de l'avinguda Meritxell.

versificar l'oferta i a incorporar noves propostes de valor, com ara un espai gastronòmic que tracta el producte com una joia, un espai de perfumeria nínjol, un *corner* de bosses i complements de marques exclusives *pre-loved* i esdeveniments permanents per oferir tant als andorrans com als turistes un espai únic i vibrant.

Amb aquesta expansió, Suïssa Joiers no tan sols ha consolidat la seva posició al mercat andorrà, sinó que també ha creat un concepte de luxe contemporani i accessible. Ara, el futur passa per mantenir l'excel·lència en el servei i continuar ampliant la selecció de marques que encara no tenen presència al país.



SUISSA

ANDORRA

www.theembassystore.ad

VIATGES VILANOVA ROSA SAFONT REBÉS

40 anys viatjant amb tu

Adolf Vilanova Armisén, que ja comptava amb una llarga trajectòria professional en l'àmbit del turisme, va fundar la seva agència de viatges l'any 1985

Viatges Vilanova neix l'any 1985 de la mà del senyor Adolf Vilanova Armisén, que anteriorment, el 1970, havia començat la trajectòria professional a Evisa, la primera agència de viatges emissora d'Andorra.

Durant 35 anys, el senyor Vilanova es va especialitzar en viatges a mida i cada vegada més personalitzats, fent de Viatges Vilanova una empresa reconeguda al país pel servei de qualitat i el bon tracte als clients. Aquests anys de trajectòria van fer d'ell un gran viatger i un expert coneixedor del sector.

L'agència va obrir la primera oficina al carrer Bonaventura Riberaigua de la capital, posteriorment es va traslladar al carrer de l'Aigüeta, i a principi dels 2000 es va ubicar al carrer de la Sardana. Després d'un període a Sant Julià de Lòria, l'oficina actual torna a estar al centre d'Andorra la Vella.

Arribat el moment de la jubilació, l'empresa canvia de propietat i se'n fa càrrec Rosa Safont, qui havia treballat anteriorment a Viatges Vilanova. La Rosa va entrar al món del turisme als vint anys i fa pràcticament tota la vida que s'hi dedica. Va treballar en agències de viatges, implants i *touropersadors* a Espanya, i ara fa dinou anys es va establir a Andorra, on ha exercit sempre en el mateix àmbit. Des de fa cinc anys, afronta amb entusiasme el repte de ser propietària de l'empresa.

Viatges Vilanova disposa d'un equip de professionals del món

**ROSA SAFONT
AFRONTA DES
DE FA CINC ANYS
EL REPTÉ DE SER
PROPIETÀRIA DE
L'EMPRESA**



Les oficines de Viatges Vilanova quan estaven situades al carrer de l'Aigüeta.



Les actuals dependències de l'agència.

del turisme, que s'encarrega de dissenyar viatges personalitzats amb il·lusió, professionalitat i dedicació, tant per a particulars com per a empreses. Està constantment informada sobre totes les novetats, tarifes exclusives i acords especials, per tal d'oferir a cada client la millor experiència segons les seves inquietuds i necessitats.

En un món immers en constants canvis de panorama polític, climàtic i social, Viatges Vilanova proporciona la seguretat i l'assessorament necessaris actualitzats al moment, un servei durant les 24 hores i el compromís de tot el seu equip per fer de cada viatge una experiència única i inoblidable.



Viatjant amb vosaltres des de 1985



**El vostre viatge,
la nostra història**

INTERPESCA FAMÍLIA GARCÍA CERVÓS

Líders en alimentació

Amb prop de 40 anys de trajectòria, Interpesca no ha deixat d'innovar en el sector de la distribució de congelats, sense perdre el caràcter de negoci familiar

Interpesca és una de les empreses líders al país en la distribució de productes congelats. Fundada el novembre del 1986 per Isidre García Corredera i Sofia Cervós González –acompanyats pel seu germà Lluís García, i un company, Manolo Berrio–, aquesta societat familiar ha crescut i evolucionat al llarg dels anys fins a convertir-se en un referent del sector. Avui dia, és la segona generació la que lidera el negoci, mantenint l'esperit emprenedor que va caracteritzar els fundadors.

La història d'Interpesca es remunta al 1986, quan Isidre García, amb experiència en el sector i una visió clara de les necessitats del mercat, va decidir emprendre el seu propi negoci juntament amb la seva dona, Sofia Cervós. Van iniciar el projecte en un petit magatzem situat a l'antic edifici de Granja Nevada, a Sant Julià de Lòria. Inicialment, es dedicaven exclusivament a la distribució de peix congelat, proveïent restauradors i altres professionals de la gastronomia.

Els primers anys van ser de molt d'esforç i sacrifici. La distribució de productes congelats requeria una infraestructura logística acurada i García va treballar incansablement per garantir un servei de qualitat. Amb una flota de vehicles adaptada i un magatzem amb les condicions adequades, Interpesca va anar guanyant clients i ampliant la seva presència en el mercat.

A mesura que la demanda de productes congelats augmen-



EL PRIMER ESTABLIMENT ES VA OBRIR EL 1986 A LA GRANJA NEVADA DE SANT JULIÀ DE LÒRIA

tava, l'empresa va ampliar la seva oferta més enllà del peix i el marisc. Progressivament, va incorporar verdures, precuinats, pasta, postres gelats i altres productes alimentaris, sempre amb l'objectiu de satisfer les necessitats dels clients.

Amb una trajectòria de creixement sostingut, Interpesca va consolidar-se com un proveïdor de referència per a restaurants, hotels, escoles, hospitals, el sector turístic, les pistes d'esquí... Aquesta diversificació va fer possible no dependre d'un únic segment de mercat i garantir una activitat estable al llarg de l'any.

A més, l'empresa també va apostar pel comerç al detall amb l'obertura de la primera botiga de congelats del país, El Teu Peix, que va arribar a tenir tres establiments: un primer a Andorra la Vella i més endavant dos més, a Sant Julià i Escaldes-Engordany.

Ara fa vint anys, Interpesca va fer un pas endavant en la seva trajectòria, en traslladar-se a unes instal·lacions més grans a Santa Coloma. Aquest canvi va suposar una millora substancial en la capacitat d'emmagatzematge i distribució, fet que va permetre oferir un millor servei. Amb el canvi, es va incorporar

tecnologia més moderna per garantir la conservació òptima dels productes i agilitzar el procés logístic.

El trasllat a Santa Coloma també va coincidir amb un rellieu generacional dins l'empresa. Els tres fills dels fundadors van prendre el lideratge del negoci, aportant noves idees i adaptant-se als canvis del mercat sense perdre l'essència familiar d'Interpesca. Una filosofia que ha estat clau per diferenciar-se en un sector competitiu, basada en un contacte proper amb els clients, entenent les seves necessitats i oferint solucions adaptades a cada cas.

Foodservices
INTERpesca
Perquè menjar de forma intel·ligent, és un ART!

Tot un referent al País



Av. de Santa Coloma, 120, AD500 Andorra la Vella
Tel.: 720 900

CLÍNICA VETERINÀRIA PRAT DE LA CREU

Compromís i vocació

La història del centre és un testimoni viu de la transformació de l'atenció veterinària al país. Avui dia compta amb l'última tecnologia i un equip polivalent

La Clínica Veterinària Prat de la Creu es va fundar l'abril del 1986 de la mà de tres socis: Lluïsa Roquet, el seu marit Francesc Alay i un company seu, Jesús Muro. La iniciativa naixia amb l'objectiu de professionalitzar l'atenció veterinària en un moment en què les cures als animals domèstics es realitzaven, en molts casos, als domicilis particulars dels propietaris.

La inspiració per crear la clínica provenia de la tasca duta a terme pel senyor Joan Alay, pare de Francesc Alay, que havia estat pioner del sector. Especialitzat en cura del bestiar, Alay es desplaçava per tot el Principat atenent animals de granja. Els petits animals, però, no disposaven aleshores d'una clínica pròpiament dita i eren tractats a casa seva per ells i pels altres dos veterinaris. Quan Lluïsa Roquet va finalitzar els estudis, va prendre la decisió de fundar un centre veterinari adequat per oferir un servei professional i estructurat.

Els inicis de la clínica van ser humils, amb equipaments bàsics i una infraestructura limitada. Roquet portava el pes de la consulta diària mentre que els altres dos socis alternaven la seva feina d'atenció al bestiar amb les consultes a la clínica, durant les tardes. Amb el pas dels anys, el centre va experimentar un gran creixement gràcies a l'evolució de la medicina veterinària i la modernització tecnològica. D'aquesta manera, es van incorporar eines com ara radiografies digitals, ecografies i màquines



LA CLÍNICA ES VA FUNDAR EL 1986, QUAN L'ATENCIÓ ALS ANIMALS DOMÈSTICS ERA MOLT PRECÀRIA

per realitzar anàlisis clíniques amb major precisió.

Un dels aspectes més destacats del centre és que sempre ha vetllat pel benestar animal.

Entre els seus serveis cal ressaltar el d'urgències les 24 hores, actiu des del primer dia. En els primers anys, la manca d'altres establiments similars feia

que la Clínica Veterinària Prat de la Creu fos l'única opció per a qualsevol emergència al país.

DES DEL PRIMER DIA S'HA OFERT UN SERVEI D'URGÈNCIES AMB ATENCIÓ DURANT LES 24 HORES

Els caps de setmana eren especialment intensos, ja que era habitual atendre gossos ferits durant la temporada de

caça. La comunicació amb els clients,

inicialment a través del busca i del telèfon fix, ha evolucionat fins a les eines digitals actuals, facilitant la feina als professionals i oferint una atenció més ràpida i eficient.

L'any 1989, Mercè Riba es va incorporar a l'equip per cobrir una baixa per maternitat de Llu-

ïsa Roquet. La seva implicació i dedicació la van portar a quedar-se i, amb el pas dels anys, va acabar assumint la direcció de la clínica quan Roquet es va jubilar. Tot i els canvis, l'essència del centre s'ha mantingut intacta, conservant l'esperit i la passió pel benestar animal que van impulsar-ne la fundació.


Avui dia, la Clínica Veterinària Prat de la Creu continua sent un referent a Andorra. Amb un equip professional que està format en les darreres tècniques, el centre atén majoritàriament gossos i gats, tot i que a vegades també tracta alguns animals exòtics.

Clínica
Veterinària



Prat de la Creu



Prat de la Creu, 22 AD500 Andorra la Vella Tel.: 825830 **Urgències 323 678**
Horari: de 9.30 a 20.00 h. Dissabtes de 9.30 a 13.30 h
✉ cvpratdelacreu@andorra.ad  segueix-nos a Instagram.

PALAU DE GEL

El centre integral del lleure i l'esport

En funcionament des del 1988, la instal·lació ha iniciat una nova etapa marcada per la renovació integral dels seus equipaments i de l'oferta d'activitats

Amb més de 35 anys d'història, el Palau de Gel d'Andorra constitueix una de les instal·lacions esportives i d'oci més emblemàtiques del país. Amb una pista de gel de dimensions olímpiques, una piscina coberta, un complet gimnàs, un parc aquàtic i altres espais dedicats a l'activitat física i al lleure, el Palau de Gel s'ha consolidat com una peça clau de l'oferta turística i esportiva del Principat.

El projecte va néixer a principi dels anys 80 com una aposta estratègica de Canillo per diversificar l'oferta més enllà de la neu. Amb l'augment de visitants a les diferents estacions d'esquí de la parròquia, les autoritats van veure en aquesta instal·lació una oportunitat per complementar les activitats d'hivern i oferir als turistes una alternativa lúdica i esportiva de qualitat. Després de diversos mesos de construcció, l'equipament va obrir les portes el maig del 1988.

Des dels seus inicis, el Palau de Gel ha estat un veritable centre neuràlgic d'activitats esportives, socials i culturals. La seva pista de gel de 1.800 me-

**EL RECINTE ES
VA IDEAR PER
DIVERSIFICAR
L'OFERTA
TURÍSTICA DE LA
PARRÒQUIA**



Les obres de construcció del Palau de Gel, l'any 1987.



Els terrenys on es va edificar el complex canillenc.

tres quadrats ha acollit competicions internacionals de patinatge artístic, hoquei sobre gel i cúrling. A més, s'han organitzat sessions de patinatge lliure, cursos per a principiants i activitats nocturnes amb música i llums especials, atraient tant residents com visitants.

La instal·lació també compta amb una piscina coberta climatitzada, amb una sala de fitnes, pistes de tennis i esquaix, un rocòdrom, un auditori i una zona de restauració. Amb el pas dels anys, tots aquest espais han esdevingut un punt de trobada per a famílies, escoles i grups d'amics que busquen activitats



recreatives en un entorn segur i equipat.

El 2023, després de més de tres dècades en funcionament, el Palau de Gel va iniciar un profund procés de renovació i remodelació per adaptar-se a les noves demandes dels usuaris convertint-se en un centre més sostenible i atractiu. Les obres, que es van prolongar durant sis mesos, van transformar completament la infraestructura. L'acte oficial d'inauguració es va celebrar el 18 de juny de l'any passat, uns mesos després de la reobertura.

Una de les actuacions més destacades va ser la modernitza-

ció de la pista de gel i la piscina, millorant la seva eficiència energètica i la qualitat de les instal·lacions. A més, es van habilitar 985 plaques solars a la coberta, fet que permet generar gran part de l'energia necessària per al funcionament del recinte. També es van incorporar tubs solars que il·luminen la pista de gel amb llum natural, reduint el consum energètic i millorant l'experiència dels usuaris.

EL PALAU DE GEL EXPERIMENTARÀ UNA NOVA TRANSFORMACIÓ EN ELS PRÒXIMS MESOS

Una de les grans novetats d'aquesta remodelació va ser la creació de l'espai Splash!, un innovador parc aquàtic situat dins del mateix complex. Aquesta nova àrea compta amb tres tobogans coberts de 53 metres de llarg i set metres d'altura, així com una piscina infantil tematitzada, pensada per a la diversió dels més petits.

A més, el Palau de Gel ha incorporat una nova zona de

rocòdrom *indoor*, el primer d'Andorra amb aquestes característiques. Aquest espai està format per dues àrees diferenciades: una paret d'escalada de 110 m² amb una alçada màxima de nou metres, equipada amb quatre autoasseguradors magnètics, i una cova *boulder* de 59 m² per a la pràctica de l'escalada sense corda.

Des de la reobertura, el Palau de Gel ha experimentat un augment considerable en el nombre de visitants. Durant les dues setmanes de Nadal, l'afluència va créixer un 78% respecte a la mateixa època de l'any anterior, consolidant-se com una de les destinacions més atractives per als turistes d'hivern.

Aquesta xifra demostra l'èxit del nou model de negoci de l'equipament, que busca atreure no tan sols els residents d'Andorra, sinó també els turistes que visiten Grandvalira. Després d'una jornada d'esquí, moltes persones opten per complementar el dia amb una sessió de patinatge sobre gel, un bany al nou parc aquàtic o una experiència d'escalada al rocòdrom.

El comú canillenc ja ha anunciat una segona fase de reformes que inclourà la creació d'una plaça a la coberta de la piscina, la renovació de l'entrada i els vestidors, i l'ampliació de l'espai de restauració, amb una inversió de 2,5 milions d'euros. El Palau ha convocat un concurs d'idees per fer realitat aquest projecte, buscant propostes originals que millorin la funcionalitat, l'accessibilitat i la sostenibilitat, incloent nous serveis i espais de socialització.

El president del consell d'administració del Palau de Gel, Jordi Alcobé, destaca que "la remodelació no tan sols millorarà els serveis esportius, sinó que també crearà espais multifuncionals i innovadors destinats a activitats culturals i d'oci, consolidant el Palau com a referent per als turistes i com a espai de trobada".

Aquestes millores, per tant, pretenen convertir el Palau de Gel en un pol d'atracció per a tothom. Amb una proposta multidisciplinària, aquesta instal·lació emblemàtica continua evolucionant per oferir experiències úniques als visitants.

RESIDÈNCIA CLARA RABASSA

LA FUNDADORA
VA DEDICAR LA
SEVA VIDA A
EVITAR QUE ELS
AVIS I ÀVIES SE
SENTISSIN SOLS



El 15 de desembre del 1992, la residència Clara Rabassa obria les portes amb l'objectiu de convertir-se en una llar per a les persones grans del Principat. Amb una capacitat de 54 llits, aquest centre es va dissenyar amb una filosofia clara: oferir als residents un ambient càlid i acollidor on es poguessin sentir com a casa seva. Així, es va establir des del primer moment que podrien entrar i sortir lliurement, mantenint la seva autonomia i decidint els seus horaris. A la residència, a més de la seguretat i la comoditat, els esperava un entorn familiar on trobar companyia i atenció en el dia a dia.

Aquest projecte va ser possible gràcies a la generositat i la visió d'una dona excepcional, la Sra. Clara Rabassa Torres, de casa Bauró, nascuda el 1897. La seva vida va estar marcada per la solitud des de ben jove, ja que va quedar òrfena a una edat primerenca. Tot i disposar d'un patrimoni important, va optar per viure de manera austera, sempre conscient del que realment importava: el benestar de les per-

Vetllant pel benestar de la gent gran

El centre, que va obrir les portes el 1992 gràcies al llegat de la Sra. Rabassa, es manté com tot un símbol de l'atenció al col·lectiu

sones grans. En la seva vellesa, la preocupava profundament que altres persones haguessin de patir la mateixa solitud que ella havia sofert al llarg dels anys.

Aquesta inquietud la va portar a prendre una decisió transcendent: instituir, a través del seu testament, una Fundació que portaria el seu nom i que tindria

com a missió ajudar la gent gran perquè pogués viure amb dignitat i sense sentir-se sola.

Gràcies al seu llegat, la Fundació va poder construir aquesta residència, que des de llavors ha esdevingut una segona llar per a moltes persones grans. La Fundació no tan sols va fer possible la creació del centre, sinó que, any rere any, continua vetllant pel seu bon funcionament, garantint que es mantingui fidel a la voluntat de la fundadora. Així, es treballa constantment per oferir als residents un servei de qualitat, adaptat a les seves necessitats, fomentant les relacions socials i proporcionant un entorn de confiança i benestar.

Avui, tres dècades després, la residència Clara Rabassa continua sent un referent en l'atenció a la gent gran, mantenint viu l'esperit solidari de la fundadora. El seu llegat perdura en cada somriure, en cada conversa compartida i en cada moment de companyia que es viu entre aquestes parets, fent realitat el seu gran desig: que cap persona gran hagi de conèixer la solitud.



Tenim cura de les vostres arrels



SERVEIS ESPECIALITZATS

• Àrea de fisioteràpia • Àrea de neuropsicologia • Àrea de teràpia ocupacional • Àrea de treball social • Àrea d'educació social • Servei mèdic • Servei d'infermeria i auxiliars les 24 hores

CENTRE RESIDENCIAL

• Estades permanents • Estades temporals • Centre de dia amb transport matí i vespre • Pisos amb assistència

Av. Príncep Benlloch, 30, AD500 Andorra la Vella
Telèfon: 805 960
contacte@clararabassa.com

Serveis funeraris pioners

Es tracta de la primera empresa professionalitzada del sector a Andorra, fundada l'any 1993 i aviat associada amb una altra companyia, Funerària Sixto

Fins a final dels anys vuitanta del segle XX, el sector funerari a Andorra estava gestionat pels fusters de cada parròquia. Eren aquests professionals qui, a més de la seva activitat principal, assumien les tasques d'enterrament i preparació dels difunts. Aquest model tradicional s'havia mantingut durant dècades, fins que el senyor Pere Marsenyach, de cal Sasret, que exercia com a enterrador a Encamp, va decidir fer un pas endavant en la professionalització del sector i es va unir a la família Vilalta per crear Pompes Fúnebres de les Valls.

Era l'any 1993.

L'empresa va néixer amb una visió clara: oferir un servei digne i respectuós a les famílies en moments de dol, tot garantint un acompanyament integral i personalitzat. Així, la iniciativa de Vilalta i Sasret, pionera a Andorra, permetia centralitzar els serveis funeraris i dotar-los d'una gestió més eficient.

Amb la voluntat de millorar encara més els serveis, Pompes Fúnebres de les Valls es va associar amb Funerària Sixto, creada per una família de Manresa que s'havia establert a Andorra i que comptava amb una llarga trajectòria en el sector. Aquesta aliança va permetre incorporar nous coneixements, millorar la infraestructura i ampliar els serveis oferts al país.

Avui dia, l'empresa ofereix un servei integral que co-



POMPES FÚNEBRES DE LES VALLS COBREIX TOTES LES NECESSITATS DES DE LA DEFUNCIÓ



FINS A FINAL DELS ANYS 80, ELS FUSTERS DE CADA PARRÒQUIA FEIEN TAMBÉ ELS ENTERRAMENTS

breix totes les necessitats funeràries des de la defunció. Entre els serveis més destacats hi ha trasllats nacionals i internacionals, tramitació de documents, gestió de les incineracions, serveis de tanatopràxia, venda de taüts i urnes, serveis florals o elaboració de joies commemoratives.

Pompes Fúnebres de les Valls s'ha convertit en sinònim de professionalitat i respecte a les famílies en moments difícils. La seva filosofia es basa en la qualitat del servei, la millora contínua i l'ètica professional, garantint que cada servei es faci amb la màxima dignitat i sensibilitat.



Fem més fàcils els moments més difícils

- TRÀMITS: · ADMINISTRATIUS
 - NACIONALS
 - INTERNACIONALS
- TRADUCCIONS JURADES
- SERVEIS DE FLORISTERIA



Servei 24h



Proximitat



Experiència



Serveis integrals



Qualitat

HORARIS DE DESPATX

De dilluns a dijous: de 9.00 a 18.00 h
Divendres: de 9.00 a 14.00 h
Dissabtes i diumenges: guàrdia permanent

www.pompesfunebresdelesvalls.com

info@pompesfunebresdelesvalls.com

+376 866 632

+376 807 180

MAISON ROCA

BOLD LUXURY LIFE



Av. Meritxell, 18, 50 i 97 · Andorra la Vella
maisonroca.ad