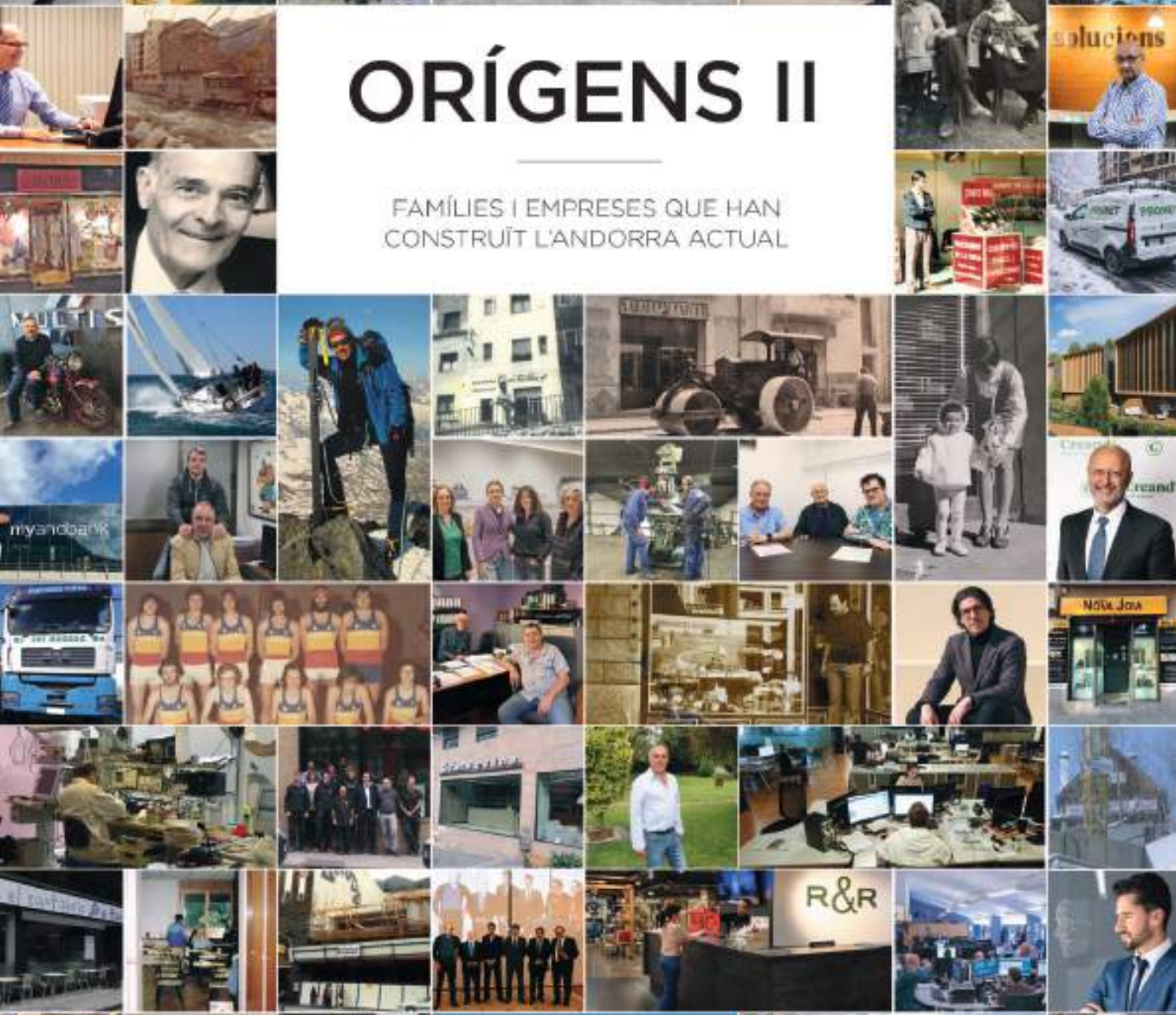




# ORÍGENS II

FAMÍLIES I EMPRESSES QUE HAN  
CONSTRUÏT L'ANDORRA ACTUAL



Diari d'Andorra

ABRIL 2026



# COMPANYIA ANDORRANA D'ASSEGURANCES

LA PRIMERA COMPANYIA D'ASSEGURANCES ANDORRANA



# 75 anys

1951-2026

**CONFIANÇA**  
**EXPERIÈNCIA**  
**PROXIMITAT**  
**SOLVÈNCIA**

AV. MERITXELL, 88, ANDORRA LA VELLA - TEL.: 806 806 - WWW.ANDORRANAASSEGURANCES.COM

**SANTAMARIA & COSAN**  
ASSEGURANCES  
1968 & 2026

**58 anys**  
*al vostre servei  
amb la vostra confiança*

## 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 - sic@sic.ad

Agents exclusius COMPANYIA ANDORRANA D'ASSEGURANCES

# ORÍGENS II

ABRIL 2026

<b>1904</b>	Casa Muntanya	<b>6</b>	<b>1985</b>	Grup Covima	<b>80</b>
<b>1920</b>	Nord Andorrà	<b>8</b>	<b>1986</b>	SEPIR Seguretat	<b>82</b>
<b>1930</b>	Andbank	<b>10</b>	<b>1986</b>	Autoescola Principal	<b>84</b>
<b>1932</b>	Taller Lladós	<b>12</b>	<b>1986</b>	Multisegur	<b>86</b>
<b>1938</b>	MoraBanc	<b>156</b>	<b>1986</b>	Bugaderia del Barri	<b>96</b>
<b>1940</b>	Tallers Lanao	<b>14</b>	<b>1986</b>	Elèctrica Marcel Besolí	<b>94</b>
<b>1940</b>	Sastreria Sport	<b>16</b>	<b>1987</b>	Cristalleries Nou Estil	<b>62</b>
<b>1942</b>	FC Andorra	<b>18</b>	<b>1987</b>	Engitec	<b>88</b>
<b>1945</b>	Joieria Nova Joia	<b>20</b>	<b>1987</b>	Pronet Serveis	<b>90</b>
<b>1946</b>	Roca & Ribes	<b>22</b>	<b>1987</b>	Serralleria López	<b>98</b>
<b>1950</b>	Creand	<b>24</b>	<b>1988</b>	Suport Enginyers Consultors	<b>92</b>
<b>1951</b>	Companyia Andorrana d'Assegurances	<b>2</b>	<b>1988</b>	Universitat d'Andorra	<b>100</b>
<b>1951</b>	Andorcarn	<b>26</b>	<b>1989</b>	Massandor	<b>104</b>
<b>1951</b>	Viladomat	<b>28</b>	<b>1989</b>	Montserrat Molins, interiorista	<b>106</b>
<b>1955</b>	Peixateria El Cantàbric	<b>30</b>	<b>1989</b>	Instal-Fred	<b>108</b>
<b>1956</b>	Cava Benito	<b>154</b>	<b>1990</b>	Col·legi Oficial d'Enginyers d'Andorra	<b>102</b>
<b>1960</b>	Grup Lomi	<b>32</b>	<b>1990</b>	Ecotècnic	<b>110</b>
<b>1960</b>	Hotel Tudel	<b>34</b>	<b>1991</b>	Diari d'Andorra	<b>112</b>
<b>1961</b>	Unió Hotelera d'Andorra	<b>36</b>	<b>1991</b>	OFI3	<b>114</b>
<b>1963</b>	Farmàcia Les Tres Creus	<b>56</b>	<b>1991</b>	Grup Pirineu	<b>116</b>
<b>1965</b>	Alex Boutique	<b>38</b>	<b>1991</b>	Construccions Ramilo	<b>118</b>
<b>1968</b>	Assegurances Santamaria & Cosan	<b>2</b>	<b>1991</b>	RTVA	<b>120</b>
<b>1969</b>	Càmping Valira	<b>40</b>	<b>1991</b>	Llenceria Fanny	<b>122</b>
<b>1969</b>	Gestoria Sícoris	<b>42</b>	<b>1991</b>	Solucions	<b>124</b>
<b>1970</b>	Arquitecte Pere Aixàs	<b>44</b>	<b>1992</b>	Electrofred Rosell	<b>126</b>
<b>1970</b>	Bàsquet Club Andorra	<b>46</b>	<b>1992</b>	Construccions Modernes	<b>128</b>
<b>1974</b>	Casa Marquet	<b>48</b>	<b>1992</b>	LOCUBSA	<b>130</b>
<b>1974</b>	Arquitecte Alfons Valdés	<b>50</b>	<b>1993</b>	Club Nàutic d'Andorra	<b>132</b>
<b>1974</b>	Rètols La Font	<b>52</b>	<b>1994</b>	Centmobel	<b>134</b>
<b>1975</b>	Orobitg Studio	<b>54</b>	<b>1995</b>	Ortopèdia Albert Llovera	<b>136</b>
<b>1978</b>	INDECOR	<b>58</b>	<b>1997</b>	Autoescola Unió	<b>138</b>
<b>1979</b>	IDPA Alimentació	<b>60</b>	<b>1998</b>	Sistema Cuina	<b>140</b>
<b>1980</b>	COANSA	<b>64</b>	<b>1999</b>	General de Transports i Paqueteria	<b>142</b>
<b>1981</b>	Calefacció i Lampisteria Sant Julià	<b>66</b>	<b>2000</b>	Tot Boscos	<b>144</b>
<b>1982</b>	Madecsa	<b>68</b>	<b>2000</b>	SIPCE	<b>146</b>
<b>1982</b>	Escola de Música Harmonia	<b>70</b>	<b>2000</b>	Torras Decoració	<b>148</b>
<b>1982</b>	Josep Maria Mangot, interiorista	<b>72</b>	<b>2001</b>	Gestoria Bon Consell	<b>150</b>
<b>1982</b>	Persianes Urgell	<b>76</b>	<b>2002</b>	Siono Comunicació	<b>152</b>
<b>1983</b>	Garatge Víctor	<b>74</b>			
<b>1985</b>	Cristalleries Valira	<b>78</b>			

## INTRODUCCIÓ

# Trajectòries que han edificat el país

Empreses amb dècades d'història han estat clau en la transformació econòmica i social d'Andorra, fins a configurar l'actual model diversificat i globalitzat

Al llarg del segle XX i fins a l'actualitat, Andorra ha experimentat una transformació sostinguda que l'ha portat de ser una economia tradicional, amb forts vincles amb l'agricultura i la ramaderia, a consolidar-se com un país modern, orientat als serveis i plenament connectat amb el seu entorn europeu. Aquesta evolució no es pot entendre únicament des de les decisions institucionals o els canvis legislatius, sinó que respon, en gran manera, a la capacitat d'iniciativa, de risc i d'adaptació d'un teixit empresarial que ha estat determinant en cada etapa del desenvolupament del país.

En els primers decennis del segle passat, en un context de limitacions estructurals i d'aïllament relatiu, les primeres activitats empresarials amb vocació de creixement van començar a trencar inèrcies. Petits negocis vinculats al comerç i als serveis bàsics van establir les bases d'una economia que, progressivament, aniria obrint-se cap a l'exterior. Aquestes iniciatives, sovint impulsades per famílies emprenedores, no tan sols van generar activitat econòmica, sinó que van introduir una nova

manera d'entendre el territori: com un espai amb potencial, capaç d'atraure fluxos de visitants i d'intercanvi.

El gran punt d'inflexió arribaria amb la consolidació del model turístic, especialment a partir de la segona meitat de la centúria. L'aposta decidida per aprofitar els recursos naturals –la muntanya, la neu, el paisatge, les aigües termals...– va convertir Andorra en una destinació atractiva i, amb el temps, en un referent. Aquesta transformació no va ser fruit de l'atzar, sinó de la visió d'empreses que van entendre abans que ningú el valor d'aquests actius i que van invertir en infraestructures, allotjament i serveis. Hotels, establiments, estacions d'esquí i tota una xarxa de serveis complementaris van anar configurant un ecosistema que ha estat, durant dècades, el principal motor del país.

Aquest creixement, però, no es va limitar al turisme. Amb el pas del temps, Andorra va anar ampliant i sofisticant el seu teixit

empresarial, incorporant sectors que han contribuït decisivament a la seva estabilitat i projecció. La banca i els serveis financers han tingut un paper clau en la consolidació del país com a centre econòmic, aportant solidesa i confiança. Els mitjans de comunicació han contribuït a entendre millor els canvis polítics i socials. L'enginyeria, l'arquitectura i la construcció han estat fonamentals en la transformació del territori, adaptant-lo a les necessitats d'un creixement ràpid i, alhora, complex.

Al mateix temps, sectors com els serveis informàtics han anat guanyant pes en les darreres dècades, reflectint l'adaptació d'Andorra a la revolució digital. La capacitat d'incorporar noves

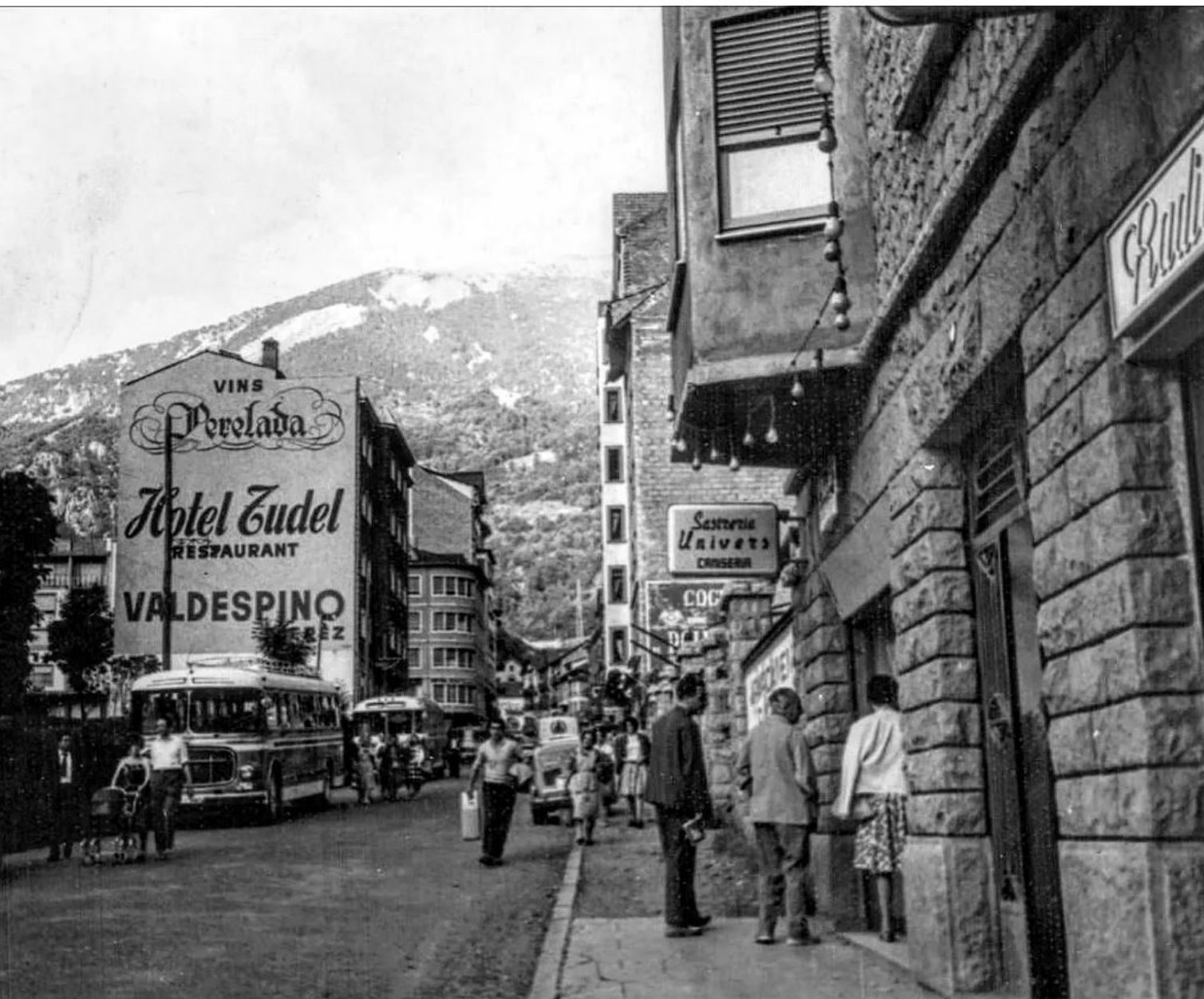
tecnologies i de generar serveis avançats ha permès al país mantenir la competitivitat en un entorn cada vegada més globalitzat. El sector farmacèutic i altres àmbits vinculats a la salut també han contribuït a enriquir aquest entramat, aportant es-



pecialització i reforçant la qualitat dels serveis disponibles tant per als residents com per als visitants.

Un dels elements més rellevants d'aquest teixit corporatiu ha estat la seva continuïtat en el temps. Moltes de les empreses que han estat protagonistes d'aquesta evolució acumulen dècades d'història, i algunes superen fins i tot el segle d'activitat. Aquesta longevitat no és casual: respon a una capacitat sostinguda d'adaptació davant de contextos canviants, des de transformacions econòmiques profundes fins a crisis internacionals. La combinació d'experiència, coneixement del territori i voluntat d'innovar ha estat clau per garantir aquesta

**LES PRIMERES  
INICIATIVES VAN  
INTRODUIR UNA  
NOVA MANERA  
D'ENTENDRE EL  
TERRITORI**



permanència al llarg del temps i malgrat els obstacles.

En nombrosos casos, aquesta trajectòria està lligada a empreses familiars que han sabut transmetre no tan sols un negoci, sinó també uns valors i una manera d'entendre la feina. El relleu generacional ha estat, sovint, un dels grans desafiaments, però també una oportunitat per incorporar noves visions sense perdre l'essència. En altres casos, es tracta d'empreses que han evolucionat cap a estructures més complexes i professionalitzades, capaces de competir en mercats cada vegada més exigents. En tots dos escenaris, el denominador comú és la capacitat de mantenir-se rellevants.

La contribució d'aquestes empreses va molt més enllà de l'àmbit estrictament econòmic. Han estat generadores d'ocupació, han contribuït a la formació de professionals i han tingut un paper actiu en la configuració del teixit social del país. Han participat, de manera directa o indirecta, en la construcció d'una Andorra més oberta, més diversa i amb una identitat pròpia. La seva activitat ha ajudat a projectar una imatge de qualitat, de confiança i de capacitat d'adaptació que ha estat clau per al

posicionament internacional del Principat.

Entendre l'Andorra d'avui implica, necessàriament, mirar enrere i analitzar aquest recorregut. Cada etapa de creixement ha estat marcada per decisions empresarials que han sabut avaluar el context i anticipar-se als canvis. Des de les primeres iniciatives comercials fins a la consolidació de sectors altament especialitzats, el fil conductor és una voluntat constant de progrés, basada en l'esforç i la visió a llarg termini.

### ENTENDRE L'ANDORRA D'AVUI IMPLICA MIRAR ENRERE I ANALITZAR AQUEST CAMÍ

Així, la segona edició de la revista *Orígens* s'inscriu en aquesta voluntat de posar en relleu trajectòries que expliquen, en bona part, la història contemporània del país. No es tracta només de recordar el passat, sinó d'entendre com s'ha construït el present i quins elements orientaran el futur.

Avui, Andorra afronta nous reptes en un entorn global marcat per la digitalització, la sostenibilitat i la necessitat de diversificar encara més l'economia. En aquest context, l'experiència acumulada esdevé un actiu estratègic. La capacitat d'adaptació, demostrada al llarg de dècades, ofereix referents sòlids per afrontar els canvis que vindran.

# Pioners del turisme termal a Escaldes

De la fonda fundada el 1904 per Antoni Font Calva als hotels Carlemany i Cosmos, la família ha estat clau en el desenvolupament de l'hostaleria al país

El nom de casa de cal Muntanya s'ha mantingut viu des del segle XV malgrat els canvis de cognom de la família, sovint derivats d'una successió marcada per pubilles. Aquest arrelament al nom de la casa reflecteix la continuïtat d'un projecte familiar estretament lligat a la història de l'hoteleria i a l'aprofitament de les aigües termals d'Escaldes-Engordany.

L'any 1904, Antoni Font Calva va fundar l'Hotel Banys Muntanya, transformant la casa pairal en una fonda amb una dotzena d'habitacions. Inspirat pels viatges a Vichy per tractar el reuma, va saber intuir el potencial de les fonts d'aigua calenta d'Escaldes. Agricultor, ramader i comerciant de bestiar, Font Calva representa el perfil del pioner andorrà capaç de combinar l'economia tradicional amb una visió moderna i emprenedora. A més de l'hotel, va impulsar altres iniciatives, com ara una farinera, demostrant una clara voluntat de progrés.

Ben aviat, l'establiment va adquirir renom gràcies a la qualitat del servei i a l'oferta de banys termals, amb banyeres de ferro colat i una estricta organització horària per als clients. Les cures atreïen una clientela fidel, principalment de Lleida i Barcelona, però també d'Andorra mateix. Les guies turístiques de prestigi



**Ermengol Sangrà i Antònia Font, amb fills, en diferents etapes.**



**Estanislau Sangrà i Francina Cardona, amb els fills.**

de principi del segle XX, com la Michelin, recomanaven cal Muntanya, consolidant-ne la reputació i situant-lo dins els circuits turístics de qualitat.

Durant els anys trenta, una part de l'hotel es va arrendar sota el nom d'Hotel Termas, que destacava per unes instal·lacions modernes i per acollir banquets oficials, celebracions familiars i actes institucionals. Aquest període va reforçar el paper social de l'hotel com a espai de trobada i representació.

Amb la mort d'Antoni Font Calva, la continuïtat va quedar en mans de la seva filla Antònia Font Caminal, que, juntament



La piscina Muntanya, inaugurada durant els anys seixanta.

**L'HOTEL  
CARLEMANY  
OBRE EL 1953, ON  
HI HAVIA HAGUT  
LA FARINERA DE  
LA FAMÍLIA**

Amb la incorporació de Francina Cardona, esposa d'Estanislau Sangrà, l'activitat hotelera va entrar en una nova fase.

El 1961 es va iniciar la construcció de l'Hotel Cosmos, un establiment de dimensions més grans que els anteriors, que ampliava la capacitat d'allotjament en un moment d'expansió del turisme.

Aquell mateix any també es va inaugurar la piscina Muntanya, alimentada igualment amb aigües termals, que es va convertir en un espai molt freqüentat tant pels hostes dels hotels com pels andorrans. En una època en què encara hi havia poques piscines al Principat, aquesta instal·lació va esdevenir un punt de trobada per a la població del país.

La vida quotidiana dels hotels també reflectia la implicació directa de la família. En els moments de màxima ocupació, sobretot durant l'estiu, sovint faltava personal i tots els membres de la casa participaven en les tasques necessàries per mantenir el servei. L'hotel era alhora espai de treball i de vida familiar: en els primers temps, fins i tot membres de la família hi van viure mentre s'acabaven de construir els seus propis habitatges.

Al llarg de les dècades, els establiments vinculats a cal Muntanya van adaptar-se als canvis del sector turístic i a les noves exigències del confort modern. Així, per exemple, l'Hotel Carlemany va reduir el nombre d'habitacions per fer-les més àmplies i incorporar-hi banys privats. Tot i les transformacions, la família va mantenir sempre el vincle amb l'origen de l'activitat hotelera escaldenca i amb una manera de fer basada en la proximitat i el tracte directe amb els clients.

La trajectòria de cal Muntanya s'inscriu en el procés de transformació d'Escaldes-Engordany al llarg del segle XX, contribuint decisivament a fer que el termalisme esdevingués un dels motors del desenvolupament turístic del país.



L'Hotel Banys Muntanya.



Targetes dels hotels Banys Muntanya i Carlemany.

amb el seu marit, Ermengol Sangrà, va assumir la direcció de l'establiment, rebatejat com a Hotel-Balneari Muntanya. Ella, cuinera i ànima de la casa, i ell, gestor, van consolidar un model d'hotel de caire familiar, proper i acollidor, amb una clientela fidel que hi feia llargues estades.

La següent generació, encapçalada per Estanislau Sangrà i les seves germanes,

Benvinguda, Mercè i Antònia, va assegurar la continuïtat del projecte en un moment de transformació del país.

**L'HOTEL BANYS  
MUNTANYA ES  
VA CONVERTIR  
BEN AVIAT EN  
UN REFERENT  
INTERNACIONAL**

L'hostaleria començava a adquirir un pes creixent dins l'economia d'Escaldes, però el negoci continuava funcionant segons una lògica profundament familiar. Els membres de la casa participaven directament en totes les tasques: des de l'organització de l'hotel fins

als treballs quotidians que exigia el funcionament de l'establiment. En paral·lel, es mantenien les activitats tradicionals que havien sustentat durant generacions l'economia de la família, com la pagesia i la ramaderia.

Aquesta etapa coincideix amb la consolidació de nous projectes. L'Hotel Carlemany, les obres del qual es van iniciar el 1948 a l'emplaçament que havia ocupat l'antiga farinera, i que va entrar en funcionament el 1953, va ampliar l'oferta turística escaldenca vinculada a les propietats medicinals de les seves aigües.

## NORD ANDORRÀ

# Un segle de progrés a les Valls del Nord

La companyia elèctrica es va fundar el 1920 a iniciativa de Josep de Riba, Antoni Font i Lluís Molné. Actualment, distribueix el 13% de l'energia del país



Nord Andorrà va néixer el 1920 com una iniciativa destinada a transformar la vida de les parròquies de les Valls del Nord, Ordino i la Massana. L'onada d'electrificació que recorria Europa va arribar a les nostres valls a principi del segle XX, impulsada pel desenvolupament de les manufactures del tabac. Fàbriques com Tabacalera Andorrana SA disposaven de central elèctrica i es van convertir en un instrument clau, ja que oferien els excedents d'electricitat a tercers perquè fossin utilitzats com a mitjà d'il·luminació.

A les Valls del Nord, diversos promotors locals, com el capellà de la Massana, mossèn Josep Bordes, van veure en l'electricitat una oportunitat per al progrés econòmic i social de la zona.

L'any 1920, Josep de Riba, Antoni Font i Lluís Molné van sol·licitar al Consell General l'autorització per establir una línia de distribució que havia de sortir de la central de Tabacalera SA cap a les Valls del Nord. L'autorització va ser concedida el 31 de març i el juny següent es va constituir la societat anònima Nord Andorrà, amb accions obertes als habitants de les dues parròquies. Entre els accionistes hi havia particulars, institucions, els capellans d'Ordino i la Massana i, anecdòticament, una única subscriptora femenina.



**La primera estació transformadora.**

Aquesta diversitat evidenciava la implicació de tota la comunitat i reflectia l'esforç conjunt dels veïns i dels notables locals per impulsar la modernitat al país.

Gràcies a aquest compromís col·lectiu, Nord Andorrà es va convertir en un símbol de cooperació, visió i progrés al cor de les Valls del Nord. Així és com, el febrer del 1921, el corrent elèctric ja arribava a Anyós, l'Aldosa, la Massana, Ordino, Segudet i Ansalonga, i progressivament es va

estendre a la resta de pobles fins a Pal i Llorç, els darrers a connectar-se.

Pels volts dels anys trenta els actius de la secció elèctrica de Tabacalera Andorrana SA van passar a mans de la societat Elèctrica Andorrana SA (EASA), distribuïdora de Forces Hidroelèctriques d'Andorra SA (FHASA). A partir d'aquell moment, l'electricitat que Nord Andorrà rebia del Roc de les Anelles va començar a ser

subministrada directament per EASA.

Durant la dècada dels cinquanta, l'empresa va haver de fer front a l'arribada del sistema de corrent altern trifàsic en un moment de debilitat econòmic.

Les relacions amb EASA no eren fàcils, però, malgrat els deutes, es van anar professionalitzant.

Finalment, el 1952, la signatura d'un contracte amb EASA va permetre obtenir l'augment de potència necessari per generalitzar el servei trifàsic a les Valls del Nord.

Entre el 1964 i el 1990, Nord Andorrà va viure una transformació radical per absorbir l'explosió de la demanda elèctrica. Per evitar l'obsolescència, va fer un salt tecnològic dels 6.000 als 20.000 volts i va protagonitzar una fita d'enginyeria el 1975: l'ús pioner d'helicòpters per instal·lar torres metàl·liques al solà d'Engordany. Aquesta expansió va ser clau per connectar sectors estratègics com el repetidor del pic de Carroi, les pistes d'Arinsal, la planta de SADAMSA i, més tard, les pistes de Pal i Arcalís.

L'any 1988 es va produir un punt d'inflexió a la història de l'electricitat a Andorra: el Con-

**PARTICULARS I INSTITUCIONS DE LA MASSANA I ORDINO EN VAN SER ELS PRIMERS ACCIONISTES**



**El parc solar del Planell de la Tosa de Pal és el més gran d'Andorra.**

sell General va aprovar la compra de FHASA i va constituir Forces Elèctriques d'Andorra (FEDA) com a entitat parapública. Aquesta decisió responia a les mancances i limitacions que presentava FHASA a final dels vuitanta. La creació de FEDA va ser fonamental per garantir inversions i una gestió moderna i eficient del subministrament elèctric al Principat, beneficiant de manera decisiva el progrés i la consolidació de Nord Andorrà.

El període 1990-2016 va marcar la maduresa definitiva de la companyia. El 1998 va signar un ambiciós pla de soterrament de línies a les dues parròquies, projecte que avui ja està completat. Aquesta etapa de modernització també va incloure fites com l'adaptació dels estatuts i l'obertura de l'oficina d'atenció al client el 2008.

Entre els projectes més destacats cal esmentar, l'any 2009, la creació de l'Associació d'Entitats del Sector Energètic (AESE), juntament amb la Mútua Elèctrica de Sant Julià de Lòria, els Serveis Comuns d'Encamp i Unió Elèctrica d'Encamp, amb l'objectiu d'unir esforços per estudiar i desenvolupar projectes compartits.

### UN 8% D'ENERGIA D'ORIGEN RENOVABLE

Actualment, tenint en compte tots els projectes realitzats tant en energia hidroelèctrica com fotovoltaica, es pot afirmar que prop del 8% del consum elèctric de la Massana i Ordino ja es cobreix amb energia generada de manera neta per Nord Andorrà. Aquest fet contribueix a reduir les necessitats d'importació i a reforçar la sobirania energètica del país.

A principi del 2013, i en estreta col·laboració amb la Mútua Elèctrica de Sant Julià de Lòria i el Servei de Telecomunicacions d'Andorra, es va iniciar la implantació del sistema de telegestió de comptadors PLC Prime Alliance a través de la xarxa de fibra òptica. D'aquesta manera, es va començar a renovar gradualment el parc de

comptadors i es va desplegar una xarxa de fibra òptica a totes les estacions transformadores de Nord Andorrà, SA.

AESE també inclou en el seu objecte social la promoció d'energies renovables. És en aquest sentit que, l'any 2016, es va constituir la societat mercantil Productora Elèctrica Renovable SA (PERSA), fruit de la col·laboració entre Nord Andorrà i la Mútua Elèctrica de Sant Julià.

Aquesta iniciativa ha fet possible la posada en servei de les dues minicentrals elèctriques existents a Andorra, ubicades a Arcalís i Aixovall, amb una producció de 3,06 GWh l'any 2025. Paral·lelament, Nord Andorrà ha promogut diverses instal·lacions d'energia solar fotovoltaica, culminant amb el parc solar més gran d'Andorra al Planell de la Tosa de Pal, amb una producció de 2,6 GWh l'any 2025.

Per cloure aquest recorregut, cal destacar l'últim fet determinant per a l'electrificació de les Valls del Nord: l'octubre del

2023, FEDA va inaugurar l'ETR de la Gonarda, una infraestructura que transforma l'energia d'alta tensió (110 kV) a mitjana tensió (20 kV), capaç de donar resposta d'aquesta manera al constant creixement de la demanda elèctrica i integrar la nova generació d'energia procedent de fonts renovables.

En l'actualitat, el 99% de l'energia que Nord Andorrà rep de FEDA prové de l'ETR de la Gonarda i es distribueix arreu

### EL 2023 S'OBRE L'ETR DE LA GONARDA PER DONAR RESPOSTA A UNA DEMANDA CREIXENT

de les parròquies de la Massana i Ordino mitjançant una xarxa de mitjana tensió de 143 quilòmetres de longitud. La xarxa alimenta un total de 194 estacions transformadores que distribueixen la baixa tensió a 10.635 clients. Cal posar en relleu que Nord Andorrà representa actualment el 13% de la distribució elèctrica del conjunt del país.

Aquesta és la història de Nord Andorrà, SA, una societat compromesa amb la seva gent, la innovació i la sostenibilitat, que avui es projecta amb *energia* cap al futur.

**ANDBANK**

# De pioners a innovadors

La trajectòria de l'entitat reflecteix més d'un segle d'evolució social: dels orígens lligats a una Andorra agrícola fins a Myandbank, el primer banc 100% digital del país

Des dels seus orígens, Andbank ha estat estretament lligat a l'evolució econòmica i social del país. Si el seu naixement va respondre a les necessitats d'una Andorra agrícola i comercial, el seu desenvolupament posterior ha anat sempre de la mà del progrés, l'obertura i la capacitat d'adaptació als canvis en un entorn cada vegada més globalitzat.

En les darreres dècades, la transformació digital ha revolucionat el sector financer a escala mundial. La irrupció de noves tecnologies ha modificat la manera de relacionar-se amb els clients, ha accelerat els processos, ha reforçat la seguretat i ha obert la porta a nous serveis digitals, més accessibles, més immediats i més personalitzats. La banca ha passat de ser essencialment presencial a conèixer, de manera natural, amb entorns digitals avançats.

Andbank ha seguit aquesta evolució de molt a prop, incorporant progressivament la tecnologia com a eix estratègic. Primer, per optimitzar els processos interns i garantir els màxims estàndards de seguretat, i, posteriorment, per millorar l'experiència dels clients i adaptar-se als nous hàbits de consum financer. Aquesta aposta ha permès consolidar un grup financer sòlid i internacional, sense renunciar als valors de proximitat, confiança i compromís amb el territori.

En paral·lel, Andbank ha estat sempre al costat del país, contribuint activament a la seva modernització financera. Un exemple d'aquest compromís és la intro-



**L'APOSTA PER LA TECNOLOGIA HA CONSOLIDAT UN GRUP FINANCER SÒLID I INTERNACIONAL**

ducció al país del pagaments instantanis per mòbil amb Bizum o la participació en la implantació de solucions de pagament

com Apple Pay i Google Pay, que han suposat un pas endavant en la normalització dels serveis digitals a Andorra i en la seva alineació amb els estàndards internacionals.

En aquest context d'evolució constant neix Myandbank, el primer banc 100 % digital d'Andorra que sorgeix per demo-

cratitzar la inversió. Un projecte que dona resposta a una nova manera d'entendre la banca, basada en la simplicitat, la

immediatesa i l'autonomia, però amb la solvència i l'experiència d'un gran grup bancari al darrere.

Myandbank ofereix una banca clara, transparent i accessible, amb operatives digitals àgils, contractació en línia, gestió diària des del mòbil i productes dissenyats per facilitar l'estalvi i la inver-

sió. En aquest àmbit, Myandbank amplia aquesta proposta digital amb solucions innovadores com les carteres d'inversió automatitzades i la compravenda de criptoactius. Eines pensades per facilitar l'accés a la inversió d'una manera senzilla i eficient, però sempre amb el rigor, la supervisió i la seguretat que aporta Andbank.

Així, més d'un segle després dels seus inicis, Andbank continua escrivint la seva història mirant endavant. Una història que connecta tradició i innovació, passat i futur, i que demostra que evolucionar forma part del seu ADN.

Andbank, creadors de progrés

**MYANDBANK NEIX PER DONAR RESPOSTA A UNA NOVA MANERA D'ENTENDRE LA BANCA**

## L'esforç d'avui és el progrés de demà

**Berta Miquel** - Gimnasta

Andbank aposta per l'esforç, la dedicació i el compromís, valors que compartim amb l'esport. Fem costat als atletes i projectes esportius per a impulsar el creixement d'Andorra amb passió i excel·lència.



**El teu màxim  
rendiment al  
teu esforç**

## TALLER LLADÓS

# Prop d'un segle dedicat al ferro

D'una ferreria al carrer Estret als projectes actuals, tres generacions han adaptat l'ofici a l'evolució del país sense perdre l'arrel artesanal

Els orígens de Taller Lladós es remunten a final dels anys 1920, quan Joan Lladós, originari del Pallars, va arribar al país atret per l'activitat vinculada a la construcció de carreteres. Aquells primers anys, marcats per la necessitat de mà d'obra per a obres públiques, van ser el preludi d'un arrelament definitiu: l'any 1932 es va establir de manera permanent i va fundar el que aleshores es coneixia com una ferreria, al carrer Estret d'Escaldes-Engordany.

En aquella primera etapa, l'activitat responia a les necessitats immediates del moment. El taller es dedicava principalment a la reparació d'eines dels treballadors de carreteres i a ferrar els cavalls que arribaven a la fira. Era una feina essencial en un país encara en procés de transformació, on el ferro era un element clau per a la vida quotidiana. Amb el pas dels anys, i a mesura que Andorra evolucionava, el taller també va ampliar progressivament les funcions.

La segona generació, encapçalada pel fill del fundador, Joan Lladós, va impulsar un creixement significatiu del negoci. L'any 1963 es va produir un pas decisiu amb la construcció de la casa Lladós, a la zona dels Hortalets d'Escaldes, que esdevindria el nou centre d'operacions. Allà s'hi van concentrar tant el taller de ferro com el d'alumini, i amb el temps l'activitat es va anar expandint. Durant

les dècades dels seixanta i setanta, l'empresa també es va fer popular pel muntatge de grues.

A inici dels noranta, Joan Lladós s'associa amb Joan Baró, que havia estat el seu home de confiança durant anys. Aquesta associació va consolidar el negoci fins que, pocs anys després, Baró adquireix la totalitat de l'empresa. S'iniciava així una nova etapa sota una direcció que mantenia l'essència del taller però adaptada a les necessitats contemporànies.

Avui, l'empresa continua activa sota la direcció de David Baró, de la tercera generació, que ha assumit el repte de mantenir la continuïtat d'un projecte familiar amb gairebé un segle d'història. Actualment, el taller compta amb una plantilla de dotze treballadors.

L'activitat de Taller Lladós s'ha diversificat amb el temps, tot mantenint el nucli en la serralleria i l'alumini. Al llarg de la seva història, ha treballat tant per a particulars com per a constructors, i la seva empremta es pot trobar en nombroses obres arreu del país. Més enllà de l'activitat estrictament empresarial, també ha mantingut una vinculació estreta amb la vida social i cultural. Durant anys, per exemple, va col·laborar activament amb la cavalcada de Reis d'Escaldes, construint les estructures de les carrosses i fins i tot participant en la desfilada amb vehicles propis.



Joan Lladós (esquerra) amb diversos treballadors.



L'edifici on es va traslladar el taller, als Hortalets.



Joan Baró, portant una de les carrosses d'Escaldes.

# TALLER LLADÓS, S.L.



[tallerllados@andorra.ad](mailto:tallerllados@andorra.ad)

# Treballant el ferro des del 1940

Del petit taller obert per Paco Lanao fa 86 anys a una serralleria consolidada, la trajectòria de l'empresa reflecteix la transformació del país allarg de dècades

La història de Tallers Lanao també és la història de la transformació d'Andorra al llarg del segle XX. L'empresa té els seus orígens l'any 1940, quan el ferrer Francesc Lanao -conegut per tothom com a Paco- va obrir una petita ferreria al carrer Estret d'Escaldes, al mateix edifici on també hi tenia la casa. El petit taller s'il·luminava amb bombetes incandescentes i el resplendor constant del foc de la farga, que constituïa el cor de l'activitat diària.

Paco Lanao havia arribat a Andorra alguns anys abans, el 1930, per treballar a Fhasa, on ja hi eren el seu pare i el seu germà. Aquell període coincidir amb una època convulsa marcada per la Guerra Civil espanyola i per les seves conseqüències econòmiques. Lanao cobrava el sou amb una moneda que, en alguns establiments del país, no era acceptada perquè circulaven diferents sistemes monetaris vinculats als bàndols del conflicte. Aquella situació l'obligava sovint a buscar alternatives per poder guanyar-se la vida. Aquelles experiències el van portar a una conclusió clara: si havia de



L'empresa en l'actualitat.

**LA PRIMERA  
FERRERIA ESTAVA  
AL CARRER  
ESTRET, A LA  
MATEIXA CASA ON  
VIVIA LA FAMÍLIA**

guanyar el mateix treballant per a altres, preferia fer-ho pel seu compte. Amb aquest esperit emprenedor va decidir instal·lar el seu propi taller.

L'espai de la primera ferreria era molt reduït, poc més gran que un despatx, però suficient per iniciar l'activitat. Al principi els encàrrecs eren pocs i modestos. En aquella Andorra



Francesc Lanao.

que avançava lentament hi havia poca feina i moltes incerteses. Tot i així, Paco Lanao acceptava qualsevol treball que sorgís: petites reparacions, còpies de claus, peces metàl·liques per a cases o eines per a pagesos i obrers.

La vida al taller estava marcada per l'esforç constant i per una organització molt elemental. Paco i la seva dona, Maria, compartien la feina diària. Ella ajudava en tot el que podia, ja que tenia una altra feina a l'estafeta de correus d'Escaldes, fins que el negoci va permetre con-



La casa de Paco Lanao, al carrer Estret, on també hi havia la ferreria (1969).

tractar un ajudant. Paco Lanao era recordat pels veïns com una persona amable, honesta i treballadora, amb un tracte sempre proper. Aquella manera de fer, basada en la confiança i en les relacions personals, també definia la manera com funcionava l'economia local: sovint el client era abans amic que client.

Els mitjans de treball eren rudimentaris però efectius. El material s'emmagatzemava sovint al mateix carrer, al peu de les cases, ja que en aquella època encara no hi havia voreres ni rastells. Quan es necessitava ferro només calia sortir a fora i agafar la peça adequada.

Per tallar-lo s'utilitzava un mall pesant i un tallaferro o cisell especial col·locat sobre l'enclusa.

Amb el pas dels anys el taller es va anar consolidant. Mentrestant, el fill de la família, Carles Lanao, creixia en contacte directe amb el negoci. Nascut el 1941, recorda haver passat moltes hores entre eines i peces de ferro.

Quan sortia de l'escola anava directament a la ferreria, on s'entretenia fent petits treballs o

ajudant en les tasques més senzilles. Aquella convivència amb l'ofici des de la infància va fer que la continuïtat generacional arribés de manera natural.

### **CARLES LANAO, FILL DEL FUNDADOR, EN VA PRENDRE EL RELLEU I VA AMPLIAR SERVEIS**

Amb el temps la família va adquirir un terreny a prop del riu i hi va traslladar el taller. Aquell canvi representava un pas important, ja que permetia disposar de més espai i adaptar-se a una activitat que començava a créixer. Andorra, especialment a

partir dels anys seixanta, va iniciar un procés de transformació accelerada, amb noves necessitats i oportunitats per als oficis relacionats amb el metall.

En aquest context el negoci va evolucionar progressivament d'una ferreria tradicional cap a una serralleria moderna. Les tècniques i els materials també canviaven. Durant dècades les finestres i moltes estructures es feien exclusivament amb fusta, i hauria semblat impensable imaginar edificis amb tancaments d'alumini o estructures metàl·liques més complexes. Amb el temps, però, aquests materials es van convertir en habituals i els tallers van adaptar-se a una nova realitat tècnica.

Carles Lanao acabaria assumint la continuïtat de l'empresa familiar i ampliant-ne l'activitat. El taller es va traslladar a la ubicació actual l'any 1981, en un moment en què Andorra ja vivia una etapa de creixement notable i les feines també s'havien diversificat considerablement. El que havia començat com una ferreria es convertia en un taller capaç de treballar amb diferents materials i sistemes: tancaments, treballs de serralleria, estructures metàl·liques, instal·lacions amb acer inoxidable o combinacions amb vidre.

L'activitat va assolir una dimensió considerable i el taller va arribar a tenir fins a 38 operaris, una xifra molt significativa per al context andorrà. Amb tot, la transformació del sector també va comportar nous reptes. L'augment de la competència, especialment d'empreses estrangeres amb una capacitat productiva molt superior, va canviar l'equilibri del mercat. També han canviat les relacions entre empreses i clients. En les dècades inicials del negoci, els encàrrecs sovint es basaven en la confiança personal i en les relacions de proximitat. Amb el pas del temps, la lògica econòmica s'ha imposat amb més força i les decisions es prenen sobretot en funció del cost i de la competitivitat.

Malgrat aquests canvis, Tallers Lanao es manté com una part significativa de la memòria industrial d'Andorra, i Carles Lanao hi continua al capdavant als seus 85 anys.

# 70 anys cosint la història d'Andorra

El negoci, iniciat als anys quaranta, resumeix l'evolució del comerç a Escaldes i al conjunt del país, així com la d'un ofici, el de sastre, avui pràcticament desaparegut

La història de la Sastreria Sport d'Escaldes-Engordany també condensa la història d'un ofici que ha acompanyat l'evolució comercial i social del país al llarg de més de mig segle. Els seus orígens es remunten als anys quaranta, quan Josep Armengol obre un petit negoci, Sabateria Esport, que combina la sabateria amb la confecció artesanal. La botiga estava situada a l'actual número 45 de l'avinguda Carlemany, just davant de l'emplaçament actual, en un moment en què el centre neuràlgic d'Escaldes es concentrava en aquesta zona.

El relleu generacional va arribar amb Josep Pubill, gendre de Josep Armengol, que s'havia iniciat de molt jove en l'ofici de sastre. Amb només divuit anys, a mitjan anys cinquanta, ja treballava a Andorra vinculat a la Sastreria Capri, una experiència que li va permetre adquirir una base tècnica sòlida en un context d'alta demanda, especialment durant els mesos d'estiu, quan el turisme francès generava un volum de feina intens i constant. Després del servei

**JOSEP PUBILL DIRIGIA UN TALLER ON ES PODIEN FER VESTITS A MIDA EN 48 HORES**



La botiga original, situada a l'actual número 45 de l'avinguda Carlemany.



Josep Pubill a la botiga, amb l'esposa i els fills.

militar, Pubill es va establir definitivament al país i, a inici dels anys seixanta, es va incorporar al negoci de Josep Armengol. Aquella etapa va consolidar un model híbrid de botiga: d'una banda, la sabateria; de l'altra, una sastreria que funcionava amb taller propi.

Aquest taller reflectia una manera de treballar avui pràcticament desapareguda. En una època anterior a la generalització de la confecció industrial, els vestits es feien íntegrament a mida. El client triava la tela, se li preniën les mides i el procés es completava en terminis molt ràpids, fins i tot en 48



**Pubill treballant al taller, en una imatge dels anys setanta.**

hores, un reclam especialment atractiu per al turisme. La feina s'organitzava separant el tall, la confecció i els acabats, fet que permetia una producció notable sense perdre el caràcter artesanal.

Amb el creixement del negoci, l'espai inicial va quedar petit i es va ampliar progressivament, ocupant locals contigus fins a connectar amb el carrer del Picó, on també es va instal·lar part del taller. Aquells anys, la Sastreria Sport –nom que es va consolidar amb el temps– es va convertir en un establiment de referència en unes Escaldes molt diferents

de les actuals. L'entorn estava format per botigues històriques i negocis familiars que compartien una llarga trajectòria, en un teixit comercial molt singular, tant per la seva dimensió com per la seva funció.

La trajectòria professional de Josep Pubill, però, ha anat molt més enllà de la clientela particular. Un dels àmbits en què ha deixat una empremta més significativa ha

estat en la confecció d'uniformes institucionals, de la qual ha decidit jubilar-se recentment. Durant dècades,

va vestir els membres del Consell

General, des de síndics fins a consellers, així com magistrats i altres càrrecs públics. Les capes i togues, elaborades a mida i sovint personalitzades amb el nom, la parròquia i la data de nomenament, han esdevingut un símbol del país. Pubill

### **LA TRAJECTÒRIA DE PUBILL TAMBÉ HA ANAT MOLT LLIGADA A LA SASTRERIA INSTITUCIONAL**

ha treballat per a tots els síndics des de Francesc Escudé (1966) fins a l'actual, Carles Ensenyat, adaptant els dissenys a les necessitats i als canvis, com la incorporació de dones als càrrecs polítics o les modificacions estètiques de les peces.

A més d'aquesta tasca, també ha intervingut en la confecció d'uniformes per a cossos públics, com la policia o els agents de circulació, en una època en què aquests serveis començaven a estructurar-se.

El trasllat a l'actual ubicació, que es va produir als anys noranta, va coincidir amb una nova etapa del negoci. La construcció de l'edifici actual va suposar una inversió important i va consolidar la presència de la sastreria a l'avinguda Carlemany, tot i que el context comercial ja començava a canviar. L'expansió urbanística, la transformació del model de consum i, sobretot, la irrupció de la confecció industrial van reduir progressivament la demanda de peces fetes a mida.

Aquest canvi estructural ha estat, probablement, el factor més determinant en l'evolució de l'ofici. Allà on abans hi havia diversos sastres treballant al país, avui pràcticament no en queda cap. La confecció ha substituït la sastreria tradicional, tant per una qüestió de preu com de disponibilitat, i la manca de relleu generacional ha agreujat la situació. La mateixa Sastreria Sport ha anat adaptant-se, combinant la venda de vestits elaborats per les principals marques internacionals amb els arranjaments, i mantenint, en paral·lel, aquells encàrrecs institucionals que requereixen un treball més personalitzat.

Malgrat aquest context, la trajectòria de Josep Pubill ha estat reconeguda institucionalment. L'any 2024 va rebre el premi de la Cambra de Comerç per la seva carrera professional, un reconeixement a dècades de dedicació a un ofici que forma part del patrimoni comercial del país. A punt de complir els 89 anys, continua vinculat a la botiga, símbol d'una manera d'entendre el treball basada en la constància i l'ofici.

## FC ANDORRA

# Pioners del futbol

Més de vuitanta anys després de la fundació, el 1942, el club continua sent un símbol esportiu del Principat i l'ambaixador del país allà on juga

Fundat el 15 d'octubre del 1942, l'FC Andorra és molt més que un club de futbol. És el degà de l'esport al Principat i una de les institucions esportives amb més història del país. En definitiva, un símbol que ha acompanyat diverses generacions d'andorrans i que ha contribuït a construir de manera decisiva una part molt important de la identitat esportiva nacional.

El club va néixer en una Andorra molt diferent de l'actual. De fet, quan es va fundar, encara no existia la federació nacional de futbol, que no arribaria a constituir-se fins al 1994, més de cinquanta anys després. En aquell context, l'aposta per competir dins el futbol espanyol, a través de la federació catalana, va ser una decisió valenta i pionera. Aquell pas va marcar per sempre la identitat del club i el va convertir en ambaixador del país fora de les nostres fronteres.

Des d'aleshores, l'FC Andorra ha portat el nom del Principat a tots els recintes on ha competit. Generació rere generació, el club ha defensat els seus colors i els del país amb orgull, acumulant moments que formen part de la memòria col·lectiva de l'afició: des dels inicis modestos fins a moments de gran projecció esportiva. Però, més enllà dels resultats, el club ha estat sobretot una plataforma perquè el nom d'Andorra viatgi arreu dels camps de futbol.

**L'ENTITAT  
HA SABUT  
PROJECTAR-SE  
AL FUTUR SENSE  
PERDRE LA SEVA  
ESSÈNCIA**



Els jugadors de l'FC Andorra, el 1956.

FÈLIX PEIG / ANA



Desfilada de l'equip el 1964.

FÈLIX PEIG / ANA

Avui, més de vuitanta anys després de la seva fundació, l'FC Andorra viu el seu millor moment assentat al futbol professional. Però, tot i aquests importants avenços, l'entitat continua representant el seu esperit pioner. D'aquesta manera, el club ha sabut adaptar-se als nous temps i projectar-se cap al futur sense perdre l'essència que el defineix: ser un punt de trobada per a l'esport del país i un orgull col·lectiu per al Principat. Perquè la seva història no és només la d'un club de futbol, sinó també la d'un país que, a través de l'esport, ha trobat una manera de fer-se visible al món.



FC ANDORRA



TRICOLORS DES DE  
1942

# Herència artesanal

La tradició familiar, una aposta pel treball manual i la inversió en metalls preciosos des d'un model de proximitat són els trets distintius de l'establiment

La història de Joieria Nova Joia s'inscriu dins una tradició familiar que es remunta diverses generacions abans de la seva implantació comercial a Andorra, i que connecta directament amb l'ofici artesanal de la joieria i l'orfebreria, transmès de pares a fills. L'actual projecte empresarial es presenta com la continuació d'aquest saber fer, amb una identitat que es basa en una cultura de l'ofici profundament arrelada, on el treball manual, el coneixement dels materials i la transmissió del coneixement han estat els pilars fonamentals.

El 1945 és un any clau en aquest relat, ja que coincideix amb el naixement del fundador de Joieria Nova Joia -Tomàs-, que va obrir la primera joieria al Principat el 1980 després d'una intensa etapa professional. Durant la seva trajectòria, va arribar a gestionar fins a disset joieries i diversos tallers artesanals repartits entre Andorra i Espanya. Aquesta experiència li va aportar una visió empresarial àmplia, que combinava el coneixement tradicional de l'ofici amb una capacitat de gestió moderna i diversificada.

El fundador va traspasar el negoci i ara el seu fill articula amb la Maria Àngels, la gerent, tota l'activitat de l'empresa en un únic establiment. Aquesta concentració en un sol punt no respon a una limitació, sinó a una aposta per un model de proximitat i especialització, en què el tracte personal i el control directe del procés productiu són

**EL FUNDADOR  
VA ARRIBAR A  
PORTAR DISSET  
JOIERIES ENTRE  
ANDORRA I  
ESPANYA**



L'establiment, situat a l'avinguda Bonaventura Riberaigua de la capital.

elements centrals. A diferència de grans cadenes o models de distribució massiva, Nova Joia manté una escala reduïda que li permet preservar la qualitat i l'autenticitat de les peces.

El cor de l'activitat continua sent la joieria artesanal, amb una especialització clara en peces elaborades en or groc i or blanc de 18 quirats. Anells, arracades, polseres i collars formen part d'un catàleg que combina

disseny propis amb la possibilitat de personalització, reforçant la idea d'un producte únic i fet a mida. Aquesta aposta per l'artesania no és només estètica, sinó també tècnica, ja que implica el domini de processos manuals i la selecció acurada de materials, elements que defineixen el valor diferencial del negoci.

Aquesta dimensió artesanal conviu amb una altra línia d'activitat igualment rellevant: la

inversió en metalls preciosos. Nova Joia s'ha especialitzat en la comercialització de lingots d'or d'inversió de 24 quirats amb certificació 999,9 i LBMA, així com en lingots de plata fina i monedes. Aquest vessant respon a una demanda creixent de clients que busquen refugis de valor segurs i traçables, posant l'accent en l'origen ètic dels materials.

El model de negoci es completa amb serveis de compra i venda d'or i plata, taxació immediata i taller de reparació i disseny, configurant una oferta integral dins el sector en el context del Principat.

**SÓN EXPERTS EN  
COMPRAVENDA  
DE LINGOTS D'OR  
D'INVERSIÓ LBMA,  
LINGOTS DE PLATA  
FINA I MONEDES**

# JOIERIA NOVA JOIA

JOIERS DES DE L'ANY 1945

## Més de 80 anys d'experiència

### Comprem or i plata



- Joies noves i usades, monedes, rellotges i objectes

### Compravenda de lingots



- Lingots d'or d'inversió 24 K (999,9) amb certificat LBMA
- Lingots de plata fina

### Compravenda de monedes



- Monedes d'or i plata

### Compravenda de joies



## [www.joieriesnovajoia.com](http://www.joieriesnovajoia.com)

## ROCA & RIBES

ANTONI RIBES  
VA OBRIR LA  
PRIMERA BOTIGA,  
SITUADA A  
ESCALDES,  
L'ANY 1946



Roca & Ribes compleix aquest any els 80 anys d'història.

Els orígens de Roca & Ribes es remunten a l'any 1946, quan Antoni Ribes obre una petita botiga a Escaldes-Engordany. Aquell era un context marcat per l'escassetat de productes a Espanya, fet que va convertir el Principat en un punt d'atracció comercial. En aquell primer establiment s'hi venien articles molt diversos, sovint coses bàsiques que en aquell moment tenien una demanda elevada i constant.

Des del primer moment, aquell negoci modest va anar més enllà de la simple activitat comercial: els beneficis generats per la botiga es reinvertien en la consolidació del projecte familiar, configurant així una base sòlida sobre la qual el negoci va anar creixent amb el temps.

La segona generació, encapçalada per Josep Anton Ribes, va impulsar l'expansió del negoci. L'empresa va arribar a gestionar fins a set establiments que estaven repartits entre Andorra la Vella

# 80 anys, quatre generacions

Quatre generacions han contribuït a fer créixer i diversificar l'activitat d'aquest negoci emblemàtic

i Escaldes, en una etapa de creixement econòmic i turístic. Al mateix temps, es va produir una progressiva especialització de l'oferta: cuina, articles per a la llar, productes de regal o viatges van anar guanyant pes.

Durant aquests anys, Roca & Ribes també va explorar altres àmbits, com la distribució

d'alimentació i begudes, una línia que va abandonar a poc a poc per centrar-se en el sector del *retail*.

La diversificació no es va limitar a la distribució. El grup ha mantingut activitat en altres àmbits menys visibles per al gran públic, sempre en paral·lel a l'evolució del negoci principal.

La tercera generació, representada per Imma Ribes, va suposar un punt d'inflexió. Incorporada al negoci molt jove, va treballar braç a braç amb el seu pare per donar un impuls decisiu a la modernització de les botigues.

Amb el pas dels anys, i en paral·lel als canvis en els hàbits de consum, el grup va reduir progressivament el nombre d'establiments fins a concentrar l'activitat en dos punts principals: la botiga de Meritxell, 118, que es manté com a referència, i una altra més petita que finalment va tancar.

Actualment, sota la direcció de Paula Tarrado Ribes –de la quarta generació de la família–, Roca & Ribes manté el posicionament com a comerç polivalent, capaç d'oferir des de productes de cuina fins a elements de decoració, regals o accessoris de viatge. L'objectiu és donar resposta a un ventall ampli de necessitats i perfils, amb una atenció especial a una clientela molt fidel.

ROCA & RIBES



A N I V E R S A R I

80 anys fent-ho diferent.  
Amb tu, a casa, sempre.

Be original.

## CREAND CRÈDIT ANDORRÀ

### MARTÍ ALFONSO

DIRECTOR ÀREA NEGOCI BANCARI DE CREAND CRÈDIT ANDORRÀ

# “Creixem amb la societat per liderar la banca del futur”

Martí Alfonso forma part de l'equip directiu de Creand Crèdit Andorrà des de l'any 2012 i ocupa la direcció de Negoci de l'entitat en els darrers anys. Testimoni directe de la profunda transformació del sistema financer, ha tingut un paper clau en fites com la fusió amb Vall Banc, l'adaptació a la revolució digital i també als canvis regulatoris i fiscals del sector. En aquesta entrevista analitzem el passat, el present i el futur d'una entitat que ha sabut evolucionar sense perdre el seu ADN de proximitat.



#### En els darrers vint anys, quins canvis ha patit la banca?

El sector ha experimentat una metamorfosi absoluta, marcada principalment per la revolució de la cultura de la immediatesa. Hem passat de l'operativa física a una banca *online* en què el client pot fer moltes operacions des del mòbil, i cada vegada anirà fent-ne més. Això ens permet dedicar més temps a l'atenció personalitzada. En el nostre cas, a Creand també hem reorganitzat l'àrea de la banca privada amb estructures especialitzades per segments de clients que ens permeten ser més eficients i donar una resposta global. Tot això ha comportat un canvi de model d'atenció als clients que ens porta a un nou concepte d'oficina. L'aplicació de la IA també ens permet ser capaços de determinar quins clients poden tenir interès a contractar un determinat producte o servei i detectar en quin moment, amb la qual cosa guanyem eficiència comercial i satisfacció

del client. A més de la tecnologia, una altra fita destacada és la superació dels canvis que el sector ha hagut d'aplicar en matèria legislativa i fiscal. Avui, el sector financer andorrà està totalment homologat amb els estàndards internacionals més exigents i és un entorn molt més sòlid i transparent.

#### El client d'ara també ha canviat. Com s'han adaptat a les noves demandes?

Ens trobem davant d'un client més informat i més exigent. Té una base de coneixement més

alta. En aquest sentit, destaco la feina que fem a Creand en matèria d'educació financer. Nosaltres creiem que una societat més ben informada pot prendre decisions més conscients. Pel que fa a la inversió, hi ha una sofisticació evident: el client ja no vol només productes tradicionals, i per això l'oferta d'actius alternatius està més sol·licitada. La nostra resposta ha estat l'especialització de tota la nova oferta. D'altra banda, tenim clients nacionals i internacionals, amb la competència que això comporta. Per tant, l'atenció personalitzada d'oferir el producte adient en el moment vital de cada client és el que ens diferencia.

#### La transformació digital també ha exigít una evolució de l'equip humà?

Totalment. El perfil professional ha pivotat de les operacions administratives cap a l'assessorament. Les operacions simples ja són digitals; per tant, el valor real del gestor avui és la capacitat d'acompanyament i de planificació financer. A Creand, el nostre valor diferencial és el binomi gestor + assessor. No es tracta només de saber de finances, sinó d'entendre la fiscalitat i els mercats globals amb una visió 360°. Això ens permet ser diferents i ens ho reconeixen internacionalment, com ho va fer l'any passat el grup Financial Times en atorgar-nos el premi a la Millor Banca Privada a Andorra.

#### Com s'imagina el sector d'aquí a deu anys i quin paper hi tindrà l'entitat?

Veig l'oficina del futur com un hub de consultoria d'alta qualitat, on la rutina serà el 100% digital i l'espai físic es reservarà per al valor afegit. Assistirem a una democratització d'actius, en què els productes alternatius i digitals conviuran amb els tradicionals amb total naturalitat, i en què tindrem accés a tots els mercats. El nostre paper serà consolidar aquest lideratge a Andorra. El nostre creixement es basarà en la solvència i en la capacitat d'anticipar-nos a les necessitats d'un món en canvi constant. Creixem amb la societat per liderar la banca del futur.

#### Creand manté un vincle emocional molt fort amb la societat, especialment a través de l'esquí i la cultura. Què representa aquest compromís per a vostès?

Sí, per a nosaltres és un patrocini estratègic. Creand, a més de ser el principal patrocinador privat de l'esquí, ho és de la neu, en general. Patrocinem tots els equips de la FAE i els esquiadors, però també participem en les societats gestores dels camps de neu, perquè creiem que és un sector clau per a l'economia del país. Però Creand també està posat en la cultura: patrocinem festivals com el ClàssicAnd o l'Ull Nu, entre d'altres. Però, sobretot, estem al costat de la societat, en matèries com la formació, la cultura, la música i el coneixement, gràcies a Creand Fundació. Som l'únic banc que té una fundació i això ens enorgulleix. Com a banc creiem que som un actor clau per a l'impuls de l'economia del país.

ARA TROBEM  
UN CLIENT MÉS  
INFORMAT I  
MÉS EXIGENT



Una dècada **liderant**

**Si guanyes 7 de les últimes 10  
curses, ets qui marca el ritme.**

Hem rebut el reconeixement com a Millor Banca  
Privada a Andorra 7 dels últims 10 anys.



**El 2025 vam tornar  
a ser la Millor Banca  
Privada a Andorra.  
Grup Financial Times**

**Creand<sup>©</sup>**  
Crèdit Andorrà



# De petit comerç a referent majorista

Antoni Santacreu va inaugurar la primera carnisseria el 1951 a l'avinguda Meritxell. 19 anys després fundaria Andorcarn, líder en l'àmbit de la gran distribució

La història d'Andorcarn s'inscriu dins la trajectòria d'una nissaga estretament vinculada a l'ofici de la venda de carn des de fa diverses generacions. De fet, la vocació no va néixer a Andorra, sinó a Camarasa (Lleida), on els pares del fundador ja regentaven una carnisseria al poble. Aquell entorn familiar va marcar de manera determinant el futur d'Antoni Santacreu Rossell, que va créixer darrere el taulell, interioritzant des de ben petit la cultura del producte fresc i els valors de l'ofici: constància, coneixement del gènere i tracte directe amb els clients i els proveïdors.

L'any 1940, en plena postguerra, l'Antoni arriba a Andorra amb els pares i la seva germana Pepita. Dos anys més tard, el 1942, la família obre una carnisseria a Ordino, iniciant així la primera etapa empresarial al Principat. El 1950, els pares decideixen traslladar-se a Barcelona, de manera que la continuïtat del projecte andorrà quedava en l'aire. Un amic de la família, Daniel Armengol, de la Massana, va animar l'Antoni i la Pepita a quedar-se al país. Aquella decisió resultaria determinant per al futur del negoci.

Els recursos en aquells temps eren escassos. Els pares només van poder deixar als dos fills entre 4.000 i 5.000 pessetes.



**LA FAMÍLIA, QUE JA REGENTAVA UNA CARNISSERIA A CAMARASA, VA ARRIBAR AL PAÍS L'ANY 1940**

Per guanyar-se la vida, la Pepita treballava de modista i l'Antoni feia de comptable a Casa Pérez, però la seva voluntat era clara: volia obrir la seva pròpia carnisseria. El 1950, els germans Santacreu lloguen un pis i una botiga a Cal Pau, a l'avinguda Meritxell. Un any després, el primer dissabte d'agost del 1951, coincidint amb la festa major d'Andorra la Vella, l'Antoni inaugura la Carnisseria Santacreu. Aquell establiment marcaria l'inici d'una trajectòria empresarial que acabaria esdevenint un referent al país.

El mateix any 1951, Antoni es casa amb Carolina Coma, de Cal Ventura d'Ordino. El matrimoni tindrà tres fills -Carles, Antoni i Maria Carme- que, amb el temps, esdevindran peça clau en la continuïtat del negoci familiar. La carnisseria prospera en un context de creixement econòmic progressiu del país, amb un sector comercial en expansió i una demanda cada vegada més exigent.

Entre el 1968 i el 1970, totes les carnisseries d'Andorra impulsen la creació de la Central Carnissera, un dels primers gremis co-



**Santacreu a la primera carnisseria. A sota, targeta de visita.**



El magatzem d'Andorcarn durant els anys setanta.

merciars del Principat. Aquella iniciativa col·lectiva responia a la necessitat d'organitzar el sector i guanyar capacitat de negociació i coordinació. Quan la Central desapareix, Antoni Santacreu opta per un canvi estratègic: deixar progressivament la venda al detall per dedicar-se a la distribució de carn a l'engròs, un moviment que anticipava la professionalització i l'especialització del mercat.

L'any 1970, lloga un magatzem a l'avinguda Doctor Mitjavila, hi instal·la tres cambres frigorífiques i, juntament amb tres companys carnisers, funda Andorcarn. Dos anys després, el 1972, la família Santacreu assumeix en solitari la gestió total de l'empresa. L'Antoni es queda sol al capdavant, amb el suport de la Carolina, del seu fill Toni i de tres empleats. Andorcarn es consolida com a operador majorista en un mercat que creix

en paral·lel al ritme de la transformació econòmica i social d'Andorra.

L'augment sostingut de l'activitat obliga a fer un altre pas endavant. El 1978, la família rep una oferta per adquirir uns terrenys a la carretera de la Comeïlla per 10 milions de pessetes. L'operació suposa una inversió important, però també la possibilitat de dotar-se d'unes instal·lacions pròpies adaptades a les necessitats logístiques del negoci. El nou magatzem s'inaugura el 19 de juliol del 1980. En aquella etapa, Maria Carme Santacreu s'incorpora a l'empresa per substituir la seva mare, consolidant el relleu generacional i reforçant el caràcter familiar del projecte.

La diversificació arriba el 1982 amb la posada en marxa de la secció d'elaboració d'embotits tradicionals sota la marca Els Escaubells. L'objectiu era

ampliar l'activitat més enllà de la distribució i apostar per la transformació pròpia, posant en valor receptes i processos tradicionals. Aquesta línia d'elaboració obté el juny del 2013 l'autorització del departament d'Agricultura del Govern per utilitzar el segell oficial 'Andorra recepta tradicional', un reconeixement institucional a la qualitat i l'arrelament dels seus productes.

Al llarg de les dècades, la política comercial d'Andorcarn s'ha fonamentat en la confiança mútua amb els proveïdors, alguns dels quals mantenen relacions amb l'empresa des de fa més de quaranta anys. Aquesta continuïtat ha permès establir estàndards exigents en matè-

ria de qualitat i traçabilitat, elements essencials en un sector especialment sensible a les garanties sanitàries i a la regularitat del subministrament.

Andorcarn, avui regentada per dos dels fills del fundador, Toni i Maria Carme, manté els principis

que van marcar els seus inicis: seriositat en el treball, respecte pels clients i compromís amb la qualitat tant del producte com del servei. De la petita carnisseria inaugurada

el 1951 a una estructura consolidada de distribució i elaboració pròpia, Andorcarn exemplifica l'evolució del comerç tradicional andorrà cap a models més especialitzats i professionals, sense renunciar a l'arrel familiar.

### EL 1986 POSA EN MARXA LA SECCIÓ D'ELABORACIÓ D'EMBOTITS SOTA LA MARCA ELS ESCAUBELLS

## VILADOMAT

# 75 anys d'esport i moda

La visió empresarial de la família va fer possible l'obertura de la primera botiga esportiva del país el 1951

La història de Viladomat es remunta als anys de l'exili derivat de la Guerra Civil espanyola. Acabat el conflicte, i com tants altres republicans, l'escultor Josep Viladomat es veu obligat a abandonar Catalunya amb la seva família i emprendre un periple que el porta primer a França i després a París. Finalment, opta per establir-se a Andorra a començament dels anys quaranta.

Instal·lats al país amb recursos limitats, els fills de Josep Viladomat assumeixen ben aviat la responsabilitat de generar ingressos. La primogènita, Adelaida,

instal·la un taller de costura a Casa Lacruz, a Escaldes, nodrit de contactes amb el món de la moda parisenca. Aquest primer negoci, orientat a la confecció per a les clientes locals, esdevé el germen de l'activitat comercial familiar. Mentrestant, el seu germà Francesc, apassionat de l'esquí i amb trajectòria esportiva internacional –incloent-hi dos Jocs Olímpics–, identifica una oportunitat en la manca d'oferta de material esportiu especialitzat.

Aprofitant el context d'autarquia a Espanya i l'avantatge competitiu d'Andorra en matèria d'importacions, el 1951 s'obre la primera botiga d'esports del

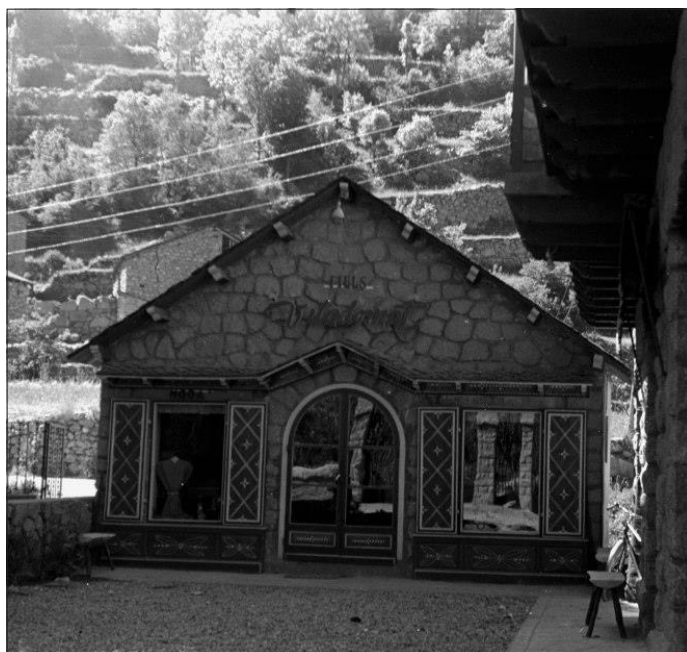
país en una caseta d'obra annexa a Casa Lacruz. Neix així Fills Viladomat, combinant el tèxtil amb la incipient indústria de l'esquí i la muntanya. La família estableix vincles amb marques pioneres com Salomon o Moncler, oferint productes inexistents a l'entorn immediat i consolidant un posicionament diferencial.

El creixement s'articula en paral·lel al desenvolupament del turisme d'hivern i de les estacions d'esquí, en les quals Francesc Viladomat també té un paper actiu. Amb els anys, el negoci es diversifica, i amb Joan Pallàs al capdavant, s'expandeix geogràficament i

**VILADOMAT  
COMPTA AVUI AMB  
UNA GRAN XARXA  
DE BOTIGUES I  
PUNTS DE LLOGUER  
DE MATERIAL**

incorpora noves generacions, mantenint una gestió professionalitzada i orientada al producte. Avui, sota la direcció de Francesc Pallàs –fill de Joan Pallàs i Adelaida Viladomat–, l'empresa compta amb una xarxa de 13 botigues multimarca i especialitzades, i 10 serveis de lloguer d'esquí.

Malgrat les dificultats puntuals, Viladomat ha mantingut una evolució sostinguda durant 75 anys, fidel a un ADN que combina esport i moda. La trajectòria reflecteix una adaptació constant al mercat i voluntat de projecció, sense perdre l'arrel familiar ni el vincle amb el territori.



La primera botiga, Fills Viladomat, al costat de Casa Lacruz.



Joan Pallàs, a la porta de l'establiment (1958).



La botiga de Ribera de Segura el 1975, abans de la gran ampliació.

# *Viladomat*

CELEBRANT 75 ANYS D'ESPORT I AVENTURA



# 75

## PEIXATERIA EL CANTÀBRIC

# Del mar al plat

Fundada el 1955, l'empresa referent al país en la distribució de peix i marisc ha crescut, s'ha reinventat i es manté viva gràcies a una clara aposta per la qualitat

La història de la peixateria El Cantàbric és, en gran manera, un reflex de l'evolució del comerç tradicional a Andorra i de la capacitat d'adaptació d'una empresa familiar que ha sabut mantenir-se viva al llarg de dècades. Els seus orígens es remunten al 1955, quan la primera botiga sota aquest nom va obrir a Sant Julià de Lòria, concretament a la carretera de Nagol. Aquell primer establiment, impulsat per les famílies Miró i Ciaurriz, va marcar l'inici d'una expansió progressiva que acabaria convertint El Cantàbric en una referència al país.

Amb els anys, el negoci va créixer de manera notable. A més de la botiga inicial de Sant Julià, es van anar obrint nous punts de venda a Andorra la Vella, la Massana, Encamp i Escaldes. Paral·lelament, l'empresa va desenvolupar una estructura de distribució pròpia amb un magatzem central que subministrava peix fresc a hotels, restaurants i altres clients professionals.

El 1994 es produeix un important punt d'inflexió. Els actuals propietaris, Núria Roselló, Pere Rodríguez, Javier García i Marci Rodríguez, assumeixen la gestió de l'empresa, que en aquell moment mantenia encara cinc o sis botigues actives, a més del negoci majorista. Durant uns anys van continuar amb aquest model, i entre el 2002 i el 2003 van iniciar un procés de reforma de les principals botigues, incorporant-hi una nova línia de negoci amb la marca La Sirena.

Aquesta etapa, però, no va consolidar-se tal com s'esperava. Els establiments més petits no van funcionar i es va iniciar un procés de tancaments i redefinició del model. El primer canvi re-



levant es va produir a Sant Julià, on la zona dedicada als congelats es va reconvertir en restaurant, El Cantàbric a Taula.

El local, que encara avui conjuga en un mateix espai peixateria i restauració, celebra ja dues dècades d'activitat. Poc després es va replicar el mateix concepte a la Massana. Amb el temps, i després d'una reestructuració societària, els socis es van repartir els actius: els propietaris actuals es van

quedar amb el negoci majorista, la botiga de Sant Julià i una altra d'Escaldes, que posteriorment també seria traspassada.

En l'actualitat, El Cantàbric és una de les poques peixateries independents que queden a Andorra, en un context en què la venda de peix s'ha desplaçat majoritàriament cap a les grans superfícies comercials. Aquest fet ha reforçat la seva aposta per un model basat en la qualitat i la diferen-

ciació, amb una especial atenció al peix de costa, procedent principalment de llotges com Roses, així com productes seleccionats a Mercabarna per completar l'oferta amb espècies d'importació.

Pel que fa al restaurant, funciona principalment al migdia, i destaca per oferir una experiència singular: es pot escollir el producte, ja sigui peix o marisc, directament del taulell o de la peixera, i veure com es cuina abans de ser servit. Aquesta transparència és un dels elements més valorats per una clientela que s'ha mantingut fidel al llarg dels anys.

**ÉS UNA DE  
LES POQUES  
PEIXATERIES  
INDEPENDENTS  
QUE HI HA AVUI  
DIA AL PAÍS**



# el cantàbric

a taula



# En constant expansió

Amb 66 anys d'història, l'empresa ha passat d'una petita iniciativa familiar a un gran grup multisectorial que integra serveis tècnics, energia i comunicacions

Grup Lomi és avui un referent del sector de les instal·lacions a Andorra, però els seus orígens es remunten a una iniciativa familiar nascuda fa més de sis dècades. L'any 1960, a Sant Julià de Lòria, la família Loan-Miño fundava Electricitat Isidre Loan, una petita empresa que es convertiria en el germen d'un projecte corporatiu en constant evolució. Al capdavant hi havia Isidre Loan Ricou, qui en va dirigir l'activitat fins al 1990 i que encara avui manté la presidència del grup.

**ELECTRICITAT ISIDRE LOAN VA SER EL NOM DEL PRIMER NEGOCI, OBERT A SANT JULIÀ EL 1960**

El relleu generacional es va produir aquell mateix any, quan la direcció general va passar a mans del seu fill, Jaume Loan Miño. Aquesta continuïtat familiar ha estat una de les claus de l'estabilitat i el creixement del projecte, que actualment també compta amb la participació de la tercera generació, representada per Xavi Loan Font.

Un punt d'inflexió significatiu es produeix el 2003, amb la creació de Loan Miño SL com a societat matriu, sota la marca comercial Grup Lomi. Aquesta reorganització respon a la necessitat d'estructurar un negoci en plena expansió i cada cop més especialitzat. A partir d'aquí, s'amplia el radi d'acció i es consolida la presència en múltiples àmbits: instal·lacions elèctriques, climatització, calefacció, lampisteria, energia solar, telecomunicacions, informàtica, seguretat i cartelleria digital.



Les dependències de Grup Lomi a Sant Julià de Lòria.



Jaume, Isidre i Xavi Loan, les tres generacions de Grup Lomi.

Amb el pas dels anys, l'empresa ha participat en alguns dels projectes més rellevants del país, tant en l'àmbit domèstic com en l'industrial i el terci-

ari, reforçant el posicionament com a operador integral de serveis tècnics.

Aquesta trajectòria de creixement i diversificació té una

nova expressió el 2023 amb la creació d'Erragebé, una societat centrada en projectes audiovisuals, cartelleria digital, pantalles led i publicitat exterior digital. L'aposta evidencia la voluntat del grup d'adaptar-se a nous mercats i a les demandes tecnològiques emergents.

El procés d'expansió continua el 2025 amb l'adquisició d'Express Clima SL, una empresa laurediana fundada el 1999. Especialitzada en instal·lacions elèctriques, calefacció, climatització, gas i energies renovables, aquesta incorporació reforça l'oferta global del grup i li permet ampliar capacitats en sectors estratègics.

# Orgullosos de sumar anys



Erragebé

## HOTEL TUDEL FAMÍLIA TUDEL

# Tres generacions d'hotelers a Escaldes

Fundat als anys seixanta per Pepito Tudel i Pilar Fillat, l'establiment ha evolucionat amb millores constants. Ara, es prepara per a una nova transformació

A començament dels anys seixanta del segle XX, en ple creixement turístic d'Andorra, s'aixeca a Escaldes-Engordany un edifici destinat a hotel que acabaria convertint-se en un dels establiments familiars més coneguts del centre de la paròquia: l'Hotel Tudel. La data exacta de la seva construcció no es coneix amb precisió, però se sap que l'allotjament ja funcionava l'any 1963.

La iniciativa va partir de Josep Tudel, conegut popularment com el Pepito de Cal Tudel, i de la seva esposa, Pilar Fillat. Tudel es va encarregar de la construcció de l'edifici, però la família no va assumir directament la gestió de l'hotel en un primer moment. En aquella època tenien altres negocis en marxa –especialment una botiga que funcionava molt bé durant els anys de gran activitat comercial vinculada a productes com les cèlebres vaixelles Duralex- i no podien dedicar-se també al vessant hoteler. Per aquest motiu, un cop acabada l'obra, l'hotel es va llogar a uns gestors externs, que el van portar aproximadament durant quinze anys.

En aquell primer període, l'hotel ocupava tot l'edifici que avui encara es pot veure al centre d'Escaldes-Engordany. No tan sols hi havia habitacions: també disposava d'un restaurant molt



L'Hotel Tudel a l'època de la inauguració i en l'actualitat.

ampli, i els espais que avui ocupen diversos establiments comercials formaven part de les instal·lacions originals.

El canvi de rumb arribaria a mitjan anys setanta, quan va finalitzar el contracte de lloguer. El pare de la família havia mort el 1966 i quan el negoci va tornar a mans dels Tudel, l'edifici presentava un estat de conservació força deficient. Davant d'aquesta situació, Pilar Fillat va decidir recuperar-ne la gestió familiar i iniciar-hi diverses reformes. Aquella

**ALS ANYS SETANTA L'HOTEL S'AMPLIA AMB LA CONSTRUCCIÓ D'UNA CINQUENA PLANTA**

nova etapa també va comportar una redefinició del model de negoci: es va eliminar el restaurant i l'establiment va passar a funcionar amb un format més senzill, limitat a hotel amb servei d'esmorzar, un concepte que en aquella època sovint es definia com a *residència*.

En aquella mateixa etapa es va produir una modificació arquitectònica significativa. L'immoble original tenia quatre plantes i una gran terrassa superior, però el clima del país –amb neu, gel i pluges freqüents– provocava filtracions d'aigua. Després de diversos intents de solucionar-ho amb im-



permeabilitzacions, la família va optar per una solució més radical: afegir una cinquena planta. Aquesta ampliació va permetre crear noves habitacions i també un habitatge familiar on va viure Ramon Tudel Fillat, de la segona generació. De fet, dos dels seus fills hi van néixer.

La següent transformació important arribaria a final dels anys noranta. Ramon Tudel va emprendre una reforma integral de l'hotel, amb l'objectiu de modernitzar les instal·lacions i millorar-ne el confort. L'operació va implicar una reorganització profunda de les plantes: es va reduir el nombre d'ha-

bitacions per pis –de 14 a 10– per poder-les fer més àmplies i confortables, amb banys més grans i una distribució més moderna. Després d'aquesta reforma, l'hotel va quedar configurat amb 48 habitacions: deu per planta a la majoria de nivells i vuit a la cinquena planta, que és més petita i funciona com una mena d'àtic.

Durant molts anys l'establiment va continuar funcionant

amb una gestió familiar però amb suport extern en el dia a dia. No seria fins a mitjan dècada del 2010 quan la

### L'OFERTA DE LA CAFETERIA I LA TERRASSA HA PERMÈS FIDELITZAR ELS CLIENTS DEL PAÍS

tercera generació començaria a implicar-se directament en la gestió. Laura Tudel es va incorporar al negoci cap al 2015, juntament amb la seva germana Ariadna, i posteriorment també s'hi afegiria el germà, Josep.

Aquesta nova generació ha impulsat diverses reformes per

adaptar l'establiment a les últimes tendències del turisme urbà. Una de les transformacions més visibles va ser la renovació completa de la planta baixa, que anteriorment només disposava d'un espai de bufet reservat als clients de l'hotel. Primer s'hi va instal·lar una terrassa exterior, iniciativa de l'Ariadna, que va demostrar el potencial del lloc. La situació, a la plaça Coprínceps, és un dels grans actius de l'establiment.

L'èxit de la terrassa va animar la família a fer una macroreforma que va transformar completament la planta baixa i va obrir la cafeteria al públic en general. Per fer-ho, fins i tot s'hi va incorporar part d'un local adjacent. A partir d'aquest moment l'hotel també va començar una nova etapa de renovació progressiva de les habitacions.

Actualment, l'Hotel Tudel funciona amb un concepte d'hotel modern, pensat per a estades majoritàriament curtes –d'una a tres nits– i amb un perfil de client molt diferent del de fa dècades. Si abans hi havia famílies que hi tornaven cada cap de setmana o que reservaven amb molta antelació, avui el gruix de les reserves arriba a través de plataformes digitals, amb un públic sovint de pas.

La cafeteria, en canvi, té una base de clients molt més local. Hi passen tant turistes com treballadors d'oficines, bancs i despatxos del centre, que hi esmorzen o hi fan pauses durant la jornada laboral.

La família Tudel continua apostant per la renovació constant del negoci. Una nova reforma prevista incorporarà una separació clara entre la recepció i la cafeteria i transformarà aquesta última en un espai també de restauració amb un concepte de menjar ràpid basat en el *panino*, una idea desenvolupada per Josep Tudel i que la família ha començat a provar amb bons resultats.

Més de seixanta anys després de la seva construcció, l'Hotel Tudel continua evolucionant, fidel a un model de negoci familiar que ha passat ja per tres generacions i que ha sabut adaptar-se a les transformacions del turisme i de la parròquia escaldenca.

# 65 anys al servei del sector hotelier

De la seva fundació el 1961 a l'actualitat, la UHA ha impulsat la professionalització, la qualitat, la innovació i l'adaptació constant del sector turístic andorrà

La Unió Hotelera d'Andorra celebra aquest 2026 el 65è aniversari, una efemèride que convida no tan sols a commemorar una trajectòria consolidada, sinó també a reflexionar sobre l'evolució del sector turístic al Principat i el paper fonamental que ha tingut l'entitat des de la seva fundació, el 22 d'abril del 1961.

Nascuda en un moment clau per al desenvolupament econòmic del país, la Unió Hotelera d'Andorra va sorgir amb la voluntat d'agrupar, representar i defensar els interessos dels establiments hotelers i de restauració, en una època en què el turisme començava a perfilar-se com un dels motors principals de creixement, amb 1,4 milions de visitants el 1962.

Aquells primers empresaris van entendre la importància de treballar conjuntament per garantir estàndards de qualitat, fomentar la professionalització i construir una oferta competitiva capaç d'atreure visitants d'arreu. De seguida la Unió Hotelera d'Andorra es va començar a ocupar de temes com la contractació de personal, una secció cooperativa que feia compres agrupades dels hotels i la publicitat conjunta del sector. Ja el 1964 es va celebrar un Congrés Cooperatiu Hotelier i es va establir un mecanisme



**Pere Canturri i Joan Albert Montané, primer i tercer presidents de la UHA, el 1977.**

ARXIU UHA

de mediació per a disputes laborals.

Al llarg d'aquests 65 anys, la UHA ha estat present en totes les grans transformacions del turisme andorrà: l'expansió de

l'esquí als anys setanta i vuitanta, la modernització dels hotels als anys noranta, amb la incorporació de noves tecnologies, i les campanyes de promoció conjunta que han

projectat la imatge d'Andorra al món. També ha estat testimoni de l'evolució del sector, que va començar amb establiments familiars, i ha vist incorporar-se les cadenes hoteleres, i, més



Una reunió de la UHA, el 1977.

ARXIU UHA

recentment, les empreses de gestió hotelera.

Seixanta-cinc anys després, el sector hotelier i de restauració andorrà és un referent en qualitat, servei i adaptació constant als canvis del mercat. En aquest recorregut, la Unió Hotelera ha estat una peça clau en la interlocució amb les institucions públiques, la promoció de bones pràctiques i la defensa d'un model turístic sostenible i equilibrat. L'entitat ha sabut evolucionar al ritme dels temps, incorporant nous reptes, com ara la digitalització, la sostenibilitat ambiental o la captació i fidelització del talent.

També cal fer menció que la Unió Hotelera organitza des del 2006 les jornades gastronòmiques Andorra a Taula, un esdeveniment de prestigi en què un nombre molt significatiu d'establiments del país ofereixen menús degustació i gastronòmics que posen en valor els productes de tempo-

rada, la creativitat dels xefs i la riquesa gastronòmica del país.

L'impacte de la seva tasca es reflecteix en la capacitat del sector per superar moments complexos. Des de crisis econòmiques internacionals fins a episodis recents com la pandèmia de la covid-19, la Unió Hotelera ha exercit un paper determinant en la coordinació d'esforços, la representació dels interessos col·lectius i la cerca de solucions conjuntes per promoure la millora dels establiments.

Avui, el turisme continua sent un dels pilars de l'economia d'Andorra, i els sectors hotelier i de restauració en són peces fonamentals. En un context global cada vegada més competitiu, la qualitat de l'oferta, la innovació i la capaci-

tat d'adaptació esdevenen factors determinants. En aquest sentit, la Unió Hotelera treballa activament per reforçar la competitivitat del sector, impulsar la formació contínua i promoure iniciatives que contribueixin a millorar l'experiència del visitant, tant en l'allotjament com en la gastronomia.

### L'IMPACTE DE LA SEVA TASCA ES VEU EN LA CAPACITAT DEL SECTOR PER SUPERAR ADVERSITATS

La celebració d'aquest 65è aniversari també és una oportunitat per reconèixer la feina de totes les persones que, al llarg de dècades, han format part de l'entitat: empresaris, professionals i equips humans que han contribuït a fer créixer i consolidar els sectors hotelier i de restauració. El seu compromís i dedicació han estat essencials per posicionar Andorra com una destinació de referència tant a l'hivern com a l'estiu.

Mirant cap al futur, la Unió Hotelera d'Andorra afronta nous desafiaments amb determinació i esperit col·laboratiu. La transformació del model turístic, l'equilibri entre creixement i sostenibilitat, i la necessitat d'atraure talent en un context canviant seran elements clau en els pròxims anys. Amb l'experiència acumulada i la voluntat de continuar innovant, l'entitat es manté fidel al seu objectiu fundacional: ser la veu del sector hotelier i de restauració i contribuir activament al progrés del país.

Seixanta-cinc anys després de la seva creació, la Unió Hotelera d'Andorra no tan sols celebra el seu passat, sinó que referma el compromís amb el futur d'uns sectors econòmics estratègics per al Principat. Una trajectòria que és, en definitiva, la història d'un esforç col·lectiu per construir una Andorra més competitiva, acollidora i preparada per als reptes del demà.

## ALEX BOUTIQUE

# De botiga familiar a referent del 'retail' andorrà

Amb una trajectòria de més de 60 anys, l'empresa va avançar-se al seu temps redefinint l'oferta comercial d'Andorra amb la incorporació de primeres marques

Amb més de sis dècades d'història, Alex Boutique s'ha avançat al seu temps redefinint l'oferta comercial d'Andorra a través d'una selecció exigent de marques internacionals: una mirada pionera amb una clara vocació familiar.

Alex Boutique neix d'una iniciativa familiar que ha evolucionat amb naturalitat, sensibilitat i intuïció, fins a convertir-se en un nom de referència del *retail* a Andorra.

El seu recorregut acompanya l'evolució del comerç al país i, al mateix temps, contribueix a renovar-lo, anticipant tendències i incorporant, des dels seus inicis, una manera d'entendre la moda basada en la qualitat i la singularitat.

Als anys seixanta, el senyor Joan Filbà i la seva esposa impulsen Chic Basar, una primera botiga situada a la plaça Santa Anna,

en un local de l'antic Hotel Pla.

En una Andorra que començava a obrir-se al turisme i al comerç, aquest establiment esdevé l'inici d'una

història empresarial marcada per l'esperit emprenedor i la voluntat d'oferir una selecció diferent.

L'any 1965 marca un moment clau amb l'obertura d'una saba-



L'establiment situat a les galeries Cristall, a Escaldes.

teria a les galeries Cristall d'Escaldes sota el nom de Gattí. La incorporació de firmes internacionals, poc habituals en aquell moment, atrau una clientela que es desplaçava expressament a Andorra per accedir a productes exclusius, situant el negoci com una botiga singular dins el panorama comercial del país.

Amb els anys, la incorporació de Maria Victòria Filbà al negoci, juntament amb el seu espòs, Josep Marrugat Camañes, dona pas a una nova etapa. La seva visió impulsa una evolució natural de la botiga, ampliant l'oferta i definint una identitat més contem-

**JOAN FILBÀ VA REGENTAR UNA PRIMERA BOTIGA, CHIC BASAR, EN UN LOCAL DE L'ANTIC HOTEL PLA**



La façana actual d'Alex Boutique.



La família Marrugat Filbà (a dalt a l'esquerra) i diversos espais de la botiga principal d'Alex Boutique.

porània, sense perdre l'essència familiar que sempre ha caracteritzat la casa. És en aquest moment quan l'empresa adopta el nom d'Alex Boutique, inspirat en el seu primer fill, Àlex, denominació que amb el temps identificarà tots els establiments.

En aquella etapa inicial, l'activitat se centrava principalment en el calçat. Alex Boutique va ser pionera amb la introducció de la marca italiana Prada, de la qual disposava pràcticament en exclusiva a Andorra i en gran part d'Espanya. En aquell moment, la firma desenvolupava principalment sabates i bosses, categories que encaixaven amb l'especialització del negoci i amb el perfil de la seva clientela.

Amb l'evolució del *prêt-à-porter* i el desenvolupament de les firmes internacionals, Alex Boutique amplia progressivament el seu univers amb la incorporació de la moda. Aquest movi-

### LES MILLORS MARQUES INTERNACIONALS

Alex Boutique construeix la seva proposta sobre una acurada selecció de marques internacionals de moda urbana i casual, amb una especial presència de firmes reconegudes com Stone Island, Herno, Hogan, Aspesi, Dsquared, Jacob Cohen, Autry, Premiata, Liviana Conti, Marc Jacobs o Cp.Company, que combinen disseny contemporani, qualitat i funcionalitat. La botiga aposta per un equilibri entre roba, calçat i complements, orientat a un públic exigent que valora la qualitat, l'estil i les últimes tendències.

ment dona pas a una botiga més global, integrant roba, calçat i complements, i reforçant el seu posicionament dins el sector.

Aquesta nova etapa també es reflecteix en l'obertura de diversos establiments, especialment a l'avinguda Meritxell, convertint Alex Boutique en un dels referents comercials del país. L'expansió s'ha produït de manera progressiva, mantenint sempre l'essència familiar i una manera de treballar basada en la proximitat, la coherència i la continuïtat.

Avui, Alex Boutique compta amb deu establiments entre botigues multimarca i franquícies -com Skechers, Timberland i Geox- situats entre Andorra la Vella i Escaldes-Engordany.

La continuïtat de l'empresa arriba amb la nova generació, formada pels germans Àlex, Ramona, Vicky i Maria Marrugat, que donen continuïtat al model familiar i al mateix temps aporten una mirada actual, mantenint els valors i l'esperit que han definit la casa des dels seus inicis.

### EL CREIXEMENT DEL GRUP HA ESTAT PROGRESSIU, FINS ASSOLIR UNA XARXA DE MÉS DE DEU ESTABLIMENTS

Alex Boutique s'ha sabut adaptar als nous hàbits de consum i a una clientela cada vegada més internacional, mantenint sempre una aposta clara per la qualitat, la selecció de marques i una experiència de compra cuidada.

Amb el pas del temps, Alex Boutique s'ha consolidat amb discreció, sensibilitat i criteri, convertint-se en una referència del *retail* a Andorra.

# Tres generacions al servei del turisme

Des del 1966, quan va obrir les portes en un primer emplaçament diferent a l'actual, l'històric establiment ha estat testimoni privilegiat de l'evolució del sector

Els inicis del Càmping Valira se situen a la segona meitat dels anys seixanta i s'inscriuen en els anys de transformació turística d'Andorra. El matrimoni format per Andreu Cardona Altimir i Maria Engràcia Costa Salvadó, de Casa Callaueta, decideix obrir el negoci el 1966, en un emplaçament diferent de l'actual: on actualment hi ha l'edifici de les Columnes. Aquella experiència inicial, que es va allargar durant tres anys, tenia un caràcter gairebé improvisat: el restaurant s'aixecava al costat mateix del riu i l'aigua feia les funcions de nevera. Era un turisme encara incipient, vinculat a la natura i a un Principat que començava a obrir-se amb força als visitants.

L'any 1969 marca el trasllat definitiu a l'espai actual. El canvi va respondre a una decisió estratègica: el terreny era propietat de la mateixa família i algú els va aconsellar que desenvolupessin el negoci en la seva pròpia finca. Aquell moviment va consolidar el projecte i va situar el Càmping Valira en una ubicació que, amb el temps, es revela-

**VAN FUNDAR EL NEGOCI ANDREU CARDONA I LA SEVA ESPOSA, MARIA ENGRÀCIA COSTA**



**Andreu Cardona i Maria Engràcia Costa, durant els primers anys del càmping.**



**Imatge panoràmica de la instal·lació.**

ria especialment favorable per la proximitat al centre neuràlgic d'Andorra la Vella i als principals atractius de la capital.

En els primers anys, l'activitat era estrictament estacional. El càmping obria a l'estiu, mentre que a l'hivern la família es dedicava a la botiga d'alimentació que regentava al carrer del Pui. Comerç i allotjament turístic funcionaven de manera complementària segons el calendari. No va ser fins que alguns clients van suggerir mantenir les instal·lacions obertes també a l'hivern que el negoci va fer el pas cap a l'activitat anual, ampliant així el seu abast



Foto familiar, amb Andreu Cardona al centre, assegut.



Imatge dels anys setanta cedida per una família assídua del càmping.

i adaptant-se al creixement progressiu del turisme de neu.

Un dels elements que des del primer moment van singularitzar el Càmping Valira va ser la piscina, considerada la primera que s'obria a Andorra la Vella. Durant anys, molts andorrans hi van aprendre a nedar gràcies als monitors que hi impartien classes. La primera coberta era inflable, un gran globus que amb el temps va ser substituït per una estructura fixa. Més enllà del servei als campistes, la piscina va esdevenir un punt de trobada per a la gent del país i un equipament pioner en un

moment en què el país disposava de poques infraestructures d'aquest tipus.

La trajectòria del càmping també reflecteix l'evolució que ha experimentat el sector. Quan Andreu Cardona Altimir va iniciar l'activitat, al conjunt del Principat hi havia una vintena llarga de càmpings

(prop de 25, segons recorda la família), en ple auge del turisme dels anys seixanta i se-

tanta. Amb el pas del temps, la pressió urbanística i la transformació del model econòmic han reduït dràsticament

aquesta oferta fins a deixar-ne només

cinc al país. El

Càmping Valira ha resistit

aquest procés, tot i que

el futur també

està condicionat per la planificació urbanística

que afecta la zona on

està situat.

Així mateix, el perfil del client també ha canviat de

manera notable. En els inicis predominaven les tendes de campanya; les caravanes eren minoritàries i les autocaravanes, gairebé inexistentes.

Amb els anys, però, el pes de les autocaravanes ha crescut de forma sostinguda, especialment després de la pandèmia, que va impulsar aquest tipus de turisme itinerant i que garanteix la màxima independència. També han proliferat les furgonetes adaptades. Aquesta transformació ha fet que la demanda de càmpings sigui especialment alta i, en temporada punta, l'oferta d'aquests tipus d'establiments a Andorra resulta insuficient per absorbir tots els visitants que opten per aquesta modalitat. Paral·lelament, als anys noranta el Càmping Valira va incorporar cinc bungalows, que es mantenen avui dia.

Des de la fundació, el relleu generacional al negoci s'ha produït de manera continuada. Primer van ser els avis fundadors; després, els seus fills, Esther i Andreu Cardona, i Emili Sabaté, i des de fa tres anys la gestió recau en la tercera generació, amb Rosa Maria Sabaté Cardona al capdavant, juntament amb Santi Sánchez i el suport de l'oncle, Andreu Cardona. El restaurant, el supermercat i la recepció ja formaven part del projecte des de l'obertura, l'any 1969, concentrats inicialment en un mateix espai. Amb el temps es van modernitzar les instal·lacions i es van reorganitzar els serveis, però mantenint l'essència.

Una essència que es resumeix en el caràcter familiar del negoci i en una clientela fidel que, en molts casos, s'estén al llarg de dècades i abraça diverses generacions. Hi ha famílies que hi van des de fa més de quaranta anys, amb alguns clients que avui superen els vuitanta, i que han convertit el Càmping Valira en una tradició pròpia. En un país que ha vist desaparèixer la majoria dels càmpings que van néixer amb el boom turístic, la continuïtat d'aquest establiment explica, també, una part de la memòria recent d'Andorra.

### EL CÀMPING VALIRA VA OBRIR LA PRIMERA PISCINA QUE HI VA HAVER A LA CAPITAL

# 57 anys de suport administratiu

El despatx fundat per Rossend Marsol el 1969 ha evolucionat amb Andorra i avui continua com una empresa familiar amb una clara vocació de servei

La història de la Gestoria Sícoris també és, en gran manera, la història de l'evolució d'Andorra durant més de mig segle. L'empresa va ser fundada el 1969 per Rossend Marsol, conegut popularment amb el sobrenom de *Sícoris*, en una època en què el país tenia una estructura administrativa molt més simple i informal que l'actual. En aquells anys, molts tràmits es resolien amb pocs mitjans i molta iniciativa personal, i va ser en aquest context que Marsol va començar a ajudar ciutadans i residents amb tota mena de gestions documentals. Amb el pas del temps, aquell petit despatx acabaria convertint-se en una gestoria de referència que ha sabut adaptar-se als canvis i mantenir-se sempre com una empresa familiar.

Els inicis van ser humils i molt vinculats a la realitat social d'aquella Andorra dels anys seixanta. Marsol va començar treballant des de casa seva, a Encamp, preparant papers i ajudant la gent amb els tràmits que necessitava per regularitzar la seva situació o gestionar assumptes administratius. Moltes persones venien al país per treballar i havien de passar per un procés burocràtic que avui ja ha desaparegut. Quan algú arribava a Andorra havia de registrar-se a la policia i obtenir una



Rossend Marsol, 'Sícoris'.



Foto familiar al balcó de la primera gestoria, a Escaldes.

autorització que certificava que podia residir al Principat. Aquell document era només el primer pas d'un circuit burocràtic que continuava amb altres gestions davant les vegueries francesa o espanyola, institucions prèvies a la Constitució del 1993.

La feina de Marsol consistia precisament a ajudar les persones a completar aquest recorregut. Preparava documentació, omplia formularis i orientava els clients en els diferents tràmits que havien de seguir. Amb el temps

**MARSOL VA COMENÇAR TREBALLANT DES DE CASA SEVA, FENT TOT TIPUS DE GESTIONS**

es va guanyar una molt bona reputació. Molts el coneixien com "l'advocat dels pobres", perquè ajudava tothom qui necessitava posar en ordre els seus papers, sovint persones que no tenien gaire coneixement dels procediments administratius ni recursos per afrontar-los.

Cap al 1969 va obrir el primer despatx a Escaldes, que es considera l'origen formal de la Gestoria Sícoris. Aquella oficina es va convertir ràpidament en un punt de referència per a moltes persones que necessitaven suport en les gestions. Les tasques que s'hi feien eren molt diverses: tràmits de residència, obertures



FERNANDO GALINDO

### Josep Maria Arnabat i la seva filla Laura.

de comerços, renovacions de documents d'identitat, preparació de contractes o gestió de passaports andorrans.

D'altra banda, Rossend Marsol també elaborava escrits i gestionava assumptes que avui es considerarien propis de l'àmbit jurídic. Aleshores no existia encara una regulació clara de la professió d'advocat a Andorra i això permetia que persones amb coneixements de Dret assumessin determinades funcions. Amb el temps, però, el país va aprovar una legislació específica que regulava l'exercici de l'advocacia. Marsol no havia pogut acabar la carrera de dret perquè havia marxat de Catalunya com a refugiat polític durant el franquisme i durant anys no va poder tornar-hi. Quan es

va establir el nou marc legal, va haver de deixar de fer determinades tasques jurídiques i es va concentrar definitivament en els tràmits administratius.

Amb el pas dels anys, la gestoria es va anar adaptant als canvis que experimentava el país. Molts dels tràmits que havien estat habituals en les dècades inicials van desaparèixer amb el temps, especialment a partir de la transformació institucional d'Andorra arran de la Constitució.

El negoci va saber adaptar-se a aquestes transformacions. A

mesura que apareixien noves lleis i necessitats, s'incorporaven els serveis corresponents. Amb el desenvolupament de l'economia andorrana, van anar guanyant pes àrees com la comptabilitat, la fiscalitat o les relacions laborals.

### L'EMPRESA OFEREIX AVUI DIA UN SERVEI INTEGRAL PER A PARTICULARS I EMPRESSES

El relleu generacional va arribar amb la incorporació de la filla de Rossend Marsol, Conxita. Després d'haver estudiat Dret i d'haver treballat durant dues dècades al comú d'Andorra la Vella, finalment va incorporar-se al negoci familiar. Durant un temps va treballar al costat

del seu pare, assumint progressivament més responsabilitats. Sícoris va continuar actiu fins al final de la seva vida. Va morir el 2005, als 83 anys, després d'haver passat el dia anterior al despatx, com feia habitualment.

A partir d'aquell moment, Conxita Marsol va assumir definitivament la direcció de la gestoria i va continuar desenvolupant l'activitat del despatx. Amb el temps s'hi va incorporar també el seu marit, Josep Maria Arnabat, actual director de l'empresa.

Així mateix, la tercera generació de la família ja forma part del projecte. Laura Arnabat, filla de la Conxita i el Josep Maria, ha estudiat Dret i s'està incorporant progressivament a l'activitat professional del despatx. Amb ella es preveu donar continuïtat al doble vessant de l'empresa: la gestoria administrativa i el despatx d'advocats.

Actualment, Gestoria Sícoris ofereix un servei integral tant per a empreses com per a particulars. Entre les activitats principals hi ha la creació de societats i empreses, la gestió de canvis d'activitat o de socis, l'assessorament en inversió estrangera i l'obertura de comerços. També es porten serveis comptables i fiscals, de relacions laborals i d'immigració i residència.

Així mateix, també realitza tota mena de gestions per a particulars, com l'obtenció de certificats, gestions documentals o suport en tràmits digitals. A més, es tramiten operacions vinculades a la compra d'immobles, documentació notarial o gestions en registres civils.

Malgrat la professionalització i especialització que ha experimentat el sector, la Gestoria Sícoris continua mantenint una relació molt directa amb la ciutadania, amb una atenció propera i familiar i una clara vocació d'ajuda i servei.



C/ Prat de la Creu, 93, baixos Andorra la Vella

# Més de mig segle d'arquitectura

La seva trajectòria professional ha estat clau en la configuració urbana d'Andorra i també en la regulació de l'activitat al país

Pere Aixàs i Espar forma part de la generació d'arquitectes que van contribuir decisivament a configurar l'Andorra urbana contemporània. Nascut al país i format a l'Escola d'Arquitectura de Barcelona, va acabar la carrera l'any 1970 en un context acadèmic convuls, marcat per les tensions polítiques i universitàries del final del franquisme. L'etapa d'estudiant no va ser fàcil: en alguns moments el curs pràcticament es va interrompre i els alumnes havien de buscar els professors als seus despatxos per continuar aprenent. Malgrat les dificultats, aquella generació va desenvolupar un fort esperit de companyonia i una manera d'entendre l'arquitectura molt vinculada al debat i a l'experimentació.

Abans fins i tot d'obtenir el títol, Aixàs ja havia començat a dissenyar. Quan encara estudiava, i amb només tercer de carrera, va projectar la seva pròpia casa a l'avinguda Meritxell, una experiència primerenca que li

va permetre explorar com optimitzar espais reduïts i extreure el màxim rendiment d'una parcel·la petita. Aquell primer exercici professional anticipava una constant en la seva trajectòria: l'interès per les solucions funcionals i per una arquitectura clara i racional.

En acabar els estudis es va establir professionalment a Barcelona, on el mateix 1970 va fundar amb diversos companys d' universitat l'estudi MAD. El despatx reunia arquitectes procedents de diferents territoris -Andorra, Lleida i

Tarragona- i cadascun aportava projectes i contactes de la seva zona. Durant onze anys d'activitat conjunta l'equip

va desenvolupar una producció intensa, amb edificis que van obtenir una notable repercussió. Un dels més destacats va ser un petit edifici d'habitatges al carrer Mañé i Flaquer, al barri barceloní de Sarrià, que el 1976 va rebre el Premi FAD d'Arqui-

## ESTUDI MAD

1970-1982



Casa Campinyo 1968-1970



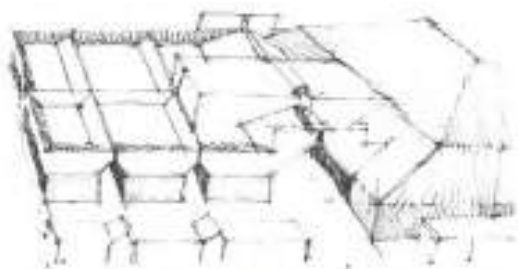
2024



1983



Comú d'Andorra la Vella 1978-1982



Centre Comercial Monsa 1974-1976



Casa Dot Martí 1972-1974



2026

Projecte de Duana Andorra-Espanya 1974  
Refusat pel M.I. Consell General

itectura, un dels guardons més prestigiosos. Pocs anys més tard, el 1981, l'estudi tornaria a ser reconegut amb un altre Premi FAD, aquesta vegada en la categoria de restauració, per la transformació d'un magatzem de la SEAT en una escola.

Aquella etapa barcelonina va ser molt productiva, però Aixàs no va perdre el contacte amb Andorra. Durant anys va pujar i baixar setmanalment entre Barcelona i el Principat per atendre els diferents projectes. Finalment, el 1981 va decidir establir-se definitivament al país i iniciar una etapa professional en solitari.

El context arquitectònic andorrà d'aquells anys encara era molt incipient. Després de la figura pionera de Xavier Pla, que havia exercit des dels anys vint fins a mitjan segle, el nombre d'arquitectes al país era molt reduït. Aixàs formaria part de la segona generació que consolidaria la professió.

La seva activitat a Andorra va començar amb diversos projectes d'habitatges i edificis urbans, però també amb propostes d'equipaments. Un dels primers encàrrecs rellevants va ser la transformació de la duana andorrana.

El projecte inicial

plantejava una gran estructura coberta inspirada en les membranes tèxtils utilitzades als Jocs Olímpics de Múnic del 1972, amb la voluntat de protegir els camions de la pluja i crear un espai funcional i modern. La proposta, però, va ser considerada massa ambiciosa i finalment es va substituir per una solució més convencional.

Durant les dècades següents, Aixàs va desenvolupar la major part de la seva carrera professional des d'un despatx modest instal·lat a casa seva. Sempre va preferir treballar amb equips petits o col·laboradors puntuals, sense crear grans estructures. Bona part de la seva producció està formada per edificis d'habitatges, molts dels quals destinats al lloguer, encarregats per

clients fidels que repetirien projectes al llarg dels anys. Aquesta producció, sovint poc visible mediàticament, va contribuir de manera decisiva a configurar el paisatge urbà d'Andorra la Vella i Escaldes-Engordany.

Paral·lelament, també va participar en projectes d'equipaments i edificis singulars. Entre els més destacats hi ha la casa comuna d'Andorra la Vella -on destaca un ús molt original de la perdra- o el Centre de Congressos de la capital, amb una nova entrada a nivell de la plaça que dignificava l'accés respecte a l'edifici anterior. També va intervenir en diversos complexos comercials i hotelers, alguns dels quals especialment complexos des del punt de vista constructiu, com el centre Prestige, que integrava garatges, tallers, venda de vehicles i hotelleria en un mateix conjunt edificat sobre un terreny amb forts pendents.

Un altre moment important de la seva trajectòria va arribar amb la creació del grup Taure, una associació puntual d'arquitectes que es van unir per afrontar projectes a gran escala. L'equip va guanyar el concurs per construir diversos

equipaments vinculats

als Jocs dels Pe-

### ENTRE LES OBRES MÉS SIGNIFICATIVES HI HA LA CASA COMUNA DE LA CAPITAL O ELS SERRADELLS

tits Estats d'Europa del 1991, entre els quals el complex dels Serradells, amb la piscina olímpica.

Tot i aquestes col·laboracions, Aixàs sempre ha mantingut una manera de treballar molt personal, gestionant els projectes pràcticament en solitari. Això no li ha impedit desenvolupar una trajectòria llarga i prolífica, que continua avui en dia.

A més de la seva obra arquitectònica, Aixàs també ha tingut un paper important pel que fa a la regulació de la professió. El 1988 va impulsar amb altres col·legues la creació del Col·legi Oficial d'Arquitectes d'Andorra, format inicialment per una trentena de membres. Amb el temps, l'entitat ha crescut fins a reunir prop de 200 professionals.

## BÀSQUET CLUB ANDORRA



Primeres aparicions representant el nom de Bàsquet Club Andorra, la temporada 1971-1972.

ARXIU BCA

# Mig segle de bàsquet i superació

La història de l'entitat ha estat marcada per l'ambició esportiva, els moments d'elit i la capacitat de refer-se en temps difícils per tornar a estar entre els millors

El Bàsquet Club Andorra es va fundar el 12 de juny del 1970 amb el nom de Club de Basket Les Escaldes. L'any següent, concretament el 12 d'abril, es va aprovar el canvi de nom de l'entitat per l'actual Bàsquet Club Andorra.

El primer gran èxit esportiu va arribar la temporada 1981-1982, quan l'equip es va proclamar

campió de Catalunya de segona categoria i va aconseguir l'ascens a tercera categoria. A partir d'aquell moment, el club va iniciar una trajectòria clarament ascendent que culminaria la temporada 1991-1992, en què es va proclamar campió de la Lliga Nacional Catalana B i, la mateixa temporada, campió de la Lliga Espanyola de Primera B, assolint

així el major èxit de la seva història fins aquell moment: l'ascens a la Lliga ACB.

Durant quatre temporades, el Bàsquet Club Festina Andorra es va mantenir a l'elit del bàsquet espanyol. Entre els moments més destacats d'aquells anys hi ha la participació en la Copa del Rei i el debut en competicions europees a la Copa

Korac. Malauradament, la temporada 1995-1996 el BCA va baixar a la Lliga LEB, categoria que també acabaria abandonant posteriorment per motius extraesportius.

Després d'aquella desfeta, la temporada 1997-1998 el segon equip sènior masculí va assumir el paper de primer equip i va començar a competir a Tercera Catalana. Aquell mateix any, el combinat es va proclamar campió de Catalunya i va aconseguir l'ascens a Segona Catalana, iniciant una nova etapa de reconstrucció que, amb els anys, aniria sumant ascensos fins a arribar a la Lliga EBA.

Després de quatre temporades a l'EBA, el club va fer el salt a LEB Plata. El curs 2010-2011 va suposar la consolidació de l'equip en el bàsquet professional espanyol, amb la disputa, per primera vegada a la història del club, de la final de la Copa Adecco Plata, així com la final del play-off d'ascens a LEB Or. Un any més tard, el BCA va tornar a classificar-se per a la final de la Copa i va assolir un èxit encara més important: campió de LEB Plata i ascens directe a Adecco Or.



L'equip i els treballadors del club celebrant el darrer ascens a la Lliga Endesa, la temporada 2022-2023.

BCA / DANI CATALÁN

En el debut a LEB Or, l'equip es va classificar per a la final de la Copa Príncep i va passar de ser l'equip revelació a aspirant a l'ascens. En la segona temporada a la categoria, el creixement no tan sols es va notar a la pista, sinó també en la massa social i en els suports institucionals i privats, consolidant un veritable projecte de país. Després d'una primera volta gairebé perfecta, el conjunt andorrà va tornar a disputar la final de la Copa Príncep i, en la quarta participació consecutiva, va aixecar el títol davant la seva afició. Aquell èxit va precedir un històric ascens a la Lliga ACB.

Aquest retorn a la Lliga Endesa la temporada 2014-2015 va marcar una nova etapa per al club, que tornava a competir a la millor lliga d'Europa després de més de 20 anys d'absència. Aquell curs el BCA va aconseguir 12 victòries i va acabar 14è classificat. La temporada següent també es va tancar amb 12 victòries i la mateixa posició, tot i que amb una permanència assolida amb menys patiment.

La temporada 2016-2017 va suposar un salt qualitatiu important: l'equip va acabar vuitè,

es va classificar per al play-off per al títol i va disputar la Copa del Rei, després d'una temporada regular amb 16 victòries. En el play-off va caure davant el Reial Madrid per 2 a 1. Aquest èxit va permetre al club participar la temporada 2017-2018 en l'EuroCup, amb tres victòries en la primera fase.

Durant la mateixa temporada, a l'ACB, l'equip va signar la millor classificació de la seva història, acabant sisè amb 19 victòries, fet que li va permetre tornar a disputar l'EuroCup i jugar el play-off contra l'FC Barcelona, eliminatòria que es va decidir també per 2 a 1.

La temporada 2018-2019 va començar amb un històric triomf a la Lliga Catalana, en derrotar el Barça per 94 a 76. Aquell any l'equip va estar present en dues competicions: la Lliga Endesa, que va finalitzar en desena posició, i l'EuroCup, on va protagonitzar una actuació destacada arribant a les semifinals, eliminat

per l'Alba de Berlín. El balanç final de la temporada va ser de 31 victòries i 26 derrotes, superant els 50 partits disputats.

Les temporades següents van estar marcades per l'impacte de la pandèmia, tot i deixar moments destacats. El curs 2019-2020 el club es va classificar per a la

### L'EQUIP ES FUNDA EL 12 DE JUNY DEL 1970 AMB EL NOM DE CLUB DE BASKET LES ESCALDES

fase final de la Copa del Rei, arribant per primera vegada a semifinals després de derrotar l'Iberostar Tenerife. Poc després la competició es va aturar pel confinament i la Lliga Endesa es va reprendre amb una fase final a València amb 12 equips, on el MoraBanc Andorra va quedar molt a prop de les semifinals després d'una gran victòria contra el

Reial Madrid, coincidint amb el 50è aniversari del club. Aquella temporada també va arribar al Top 16 de l'EuroCup i va acabar desè a la lliga.

La temporada 2020-2021, sense públic als pavellons, l'equip va protagonitzar un gran final de campionat i va acabar novè, a les portes del play-off. A l'EuroCup es va arribar al Top 16. El curs va començar amb un nou títol de Lliga Catalana, signat al Palau Blaugrana.

La temporada 2021-2022 va presentar un fort contrast entre competicions. A l'EuroCup, el MoraBanc Andorra va arribar a les semifinals per segona vegada a la història, mentre que a la Lliga Endesa l'equip va baixar a LEB Or.

Després del descens, l'objectiu era clar: recuperar la categoria com més aviat millor. El nou projecte esportiu, dirigit pel tècnic Natxo Lezkano, va construir un equip sòlid que, només un any després, va aconseguir 30 victòries i es va proclamar campió de LEB Or, certificant l'ascens directe.

### LA TEMPORADA 1991-1992 ESTÀ MARCADA PER L'HISTÒRIC PRIMER ASCENS A L'ACB

## CASA MARQUET FAMÍLIA MARQUET VIGIER



La façana de l'antic establiment, situat a l'avinguda Carlemany.

# Una aventura gastronòmica amb segell propi

El negoci ha crescut des d'una primera botiga pionera en productes gurmets, oberta el 1974, fins a un espai que també inclou degustació i restauració

Casa Marquet va obrir les portes el 1974 de la mà del matrimoni format per Jordi Marquet i Frédérique Vigier. El projecte estava impulsat per una passió compartida per la gastronomia i els bons vins en un moment en què el panorama comercial andorrà era radicalment diferent de l'actual. A mitjan anys setanta, l'oferta alimentària al

país era limitada i poc especialitzada: productes bàsics com el formatge, el sucre o la mantega dominaven els lineals, però no existia cap establiment dedicat específicament als productes gurmets. Obrir una botiga centrada en vins de qualitat, formatges seleccionats i especialitats gastronòmiques internacionals era, en aquell context,

una aposta arriscada i innovadora. No hi havia referents clars ni garanties d'èxit, però la iniciativa va trobar una bona acollida tant entre la clientela del país com entre els turistes.

El primer establiment es va ubicar a l'avinguda Carlemany, en un local modest que també disposava de celler. Durant els següents trenta anys, Casa Mar-

quet va consolidar en aquest emplaçament la seva identitat com a botiga especialitzada en productes gastronòmics i vins, amb una selecció molt definida i proveïdors de confiança. Amb el pas del temps, però, el mercat va evolucionar: l'obertura de supermercats i l'ampliació de l'oferta comercial van reduir progressivament les vendes del format tradicional. Davant d'aquest nou escenari, la família va optar per reformular el concepte sense renunciar a l'essència.

Així, a principi dels anys noranta, es va produir un punt d'inflexió. Jordi Marquet va decidir retirar un dels mostradors del local –era una botiga allargada amb taulells a banda i banda– i instal·lar-hi cinc tauletes tipus bistrot. Aquell gest va marcar el naixement del que avui es podria definir com una *gourmeterie*: la possibilitat de degustar a taula els productes de la mateixa botiga: ostres, salmó fumat, pernil, formatges, foie i vins seleccionats es podien tastar *in situ*, transformant l'acte de compra en una experiència gastronòmica. El canvi no va requerir una gran inversió estructural, però sí una visió clara de



L'interior de la botiga.



Jordi Marquet durant un taller de degustació, i Carlos Piernas, fundador de l'empresa de salmó fumat Carpier.

cap a on havia d'evolucionar el negoci.

El 2004, després de tres dècades a Carlemany, Casa Marquet va fer un nou pas amb el trasllat a la plaça Coprínceps, on va obrir l'actual establiment l'agost d'aquell any. En aquest nou espai, el concepte de restauració es va integrar des del primer moment. Inicialment, l'oferta era senzilla i sense una cuina plenament equipada: es treballava amb una mena d'*office* on es podien preparar plats freds, petits entrepans o propostes bàsiques. Tanmateix, la demanda creixent de plats calents –carn, peix, pasta i altres elaboracions– va obligar a ampliar progressivament la infraestructura. D'aquesta manera, fa quatre anys es va culminar una reforma de la cuina que va permetre dotar-la dels equips adients per oferir un millor servei de restauració.

La continuïtat generacional ha estat un altre dels pilars

de l'empresa. Guillem i Amàlia Marquet, fills del matrimoni fundador, van créixer literalment entre els prestatges i els productes del negoci familiar. Després dels estudis, la incorporació professional formal es va produir a principi de l'any 2002. Des d'aleshores, tots dos continuen l'aventura iniciada pels pares, mantenint l'esperit original però adaptant-lo als nous temps.

Pel que fa al producte, la base s'ha mantingut sorprendentment estable al llarg dels anys. Els vins han estat sempre l'eix central, amb una selecció que s'ha anat ampliant, però sense renunciar a marques emblemàtiques. Les ostres Gillardeau –amb exclusiva per a Andorra–, els formatges de la casa Xavier de Tolosa, el per-

nil de Joselito o el salmó fumat Carpier formen part d'una identitat construïda a partir de proveïdors amb qui la relació transcendeix l'àmbit purament comercial. En molts casos, la vinculació també ha estat personal, pràcticament d'amistat, fet que ha reforçat la fidelitat mútua

#### JORDI MARQUET I FRÉDÉRIQUE VIGIER VAN OBRIR EL PRIMER ESTABLIMENT A CARLEMANY

durant dècades. Tot i que avui el mercat és més obert i alguns productes es poden trobar en altres establiments, Casa Marquet va ser pionera a introduir moltes d'aquestes marques al país.

#### ELS FILLS DEL MATRIMONI, GUILLEM I AMÀLIA, SÓN ARA AL CAPDAVANT DE CASA MARQUET

Amb més de cinquanta anys d'història, Casa Marquet continua sent una empresa familiar que ha sabut evolucionar sense perdre en cap moment el seu ADN. Si als inicis l'equip estava format per quatre o cinc persones, avui el conjunt el formen dotze treballadors, incloent-hi els dos germans. El creixement del restaurant també ha comportat un increment de personal i una estructura més complexa. Malgrat això, sempre hi ha hagut una forta cohesió interna i el sentiment de formar part d'un projecte compartit, gairebé com una família ampliada. Aquesta combinació de tradició, especialització i capacitat d'adaptació explica la trajectòria d'un establiment que ha convertit la passió per la gastronomia en una referència dins el panorama andorrà.

# Arquitectura com a resposta al territori

De Prada Casadet al centre cultural escaldenc, passant per la canalització del riu, Valdés ha estat una peça clau en la configuració de l'Andorra d'avui

L'arquitecte Alfons Valdés Puig arriba a Andorra l'any 1974 procedent de Tornabous, a l'Urgell, en un moment vital marcat per la precarietat professional i la manca d'oportunitats. A Catalunya, acabat de llicenciar a Barcelona i amb una família molt jove, el futur era incert: poca feina, condicions dures i un horitzó professional pràcticament inexistent. El seu cosí, Marcel·lí Valdés Puig, arquitecte tècnic, ja feia uns anys que s'havia establert al país, fitxat com a aparellador en un moment en què el sector de la construcció començava a agafar embranzida, i necessitava perfils tècnics qualificats. És ell qui li proposa pujar a Andorra i obrir plegats un despatx professional.

La decisió és immediata. Valdés i la seva dona s'instal·len en un petit apartament de l'edifici Rossella, a Escaldes, modest però confortable. Neix així un despatx compartit que funcionarà durant anys amb una complicitat gairebé fraternal: Alfons Valdés Puig com a arquitecte i Marcel·lí Valdés Puig com a arquitecte tècnic. Tot i no ser germans, sinó

**VA COMPARTIR  
DESPATX AMB  
EL SEU COSÍ,  
L'ARQUITECTE  
TÈCNIC MARCEL·LÍ  
VALDÉS PUIG**



El riu Valira al pas per Escaldes el desembre del 1982.



Valdés durant les obres del cementiri nou de Canillo.

cosins -fills de dues parelles de germans-, la relació personal i professional és molt estreta.

Els primers projectes arriben a Escaldes. Un dels inicials és un encàrrec per a Josep Vidal, dels Establiments Vidal, al Parc de la Mola, un edifici del qual Alfons Valdés recorda especialment la façana original, d'una gran bellesa. En aquesta etapa inicial ja es fan evidents les seves influències, com Antoni Coderch, figura clau de l'arquitectura catalana del segle XX, així com el despatx de Bohigas, Martorell i Mackay, admirats per la capacitat de resolució urbana i la claredat distributiva dels seus projectes.

El punt d'inflexió en la trajectòria professional dels Valdés arriba el novembre del 1982, arran de les grans inundacions que colpegen Andorra i, de manera especialment violenta, el nucli antic d'Escaldes. El riu Valira baixa amb una força devastadora i amenaça d'enderrocar la casa Mortés, colpejada directament pels blocs de granit arrossegats per l'aigua contra els fonaments. Enmig del caos, sense protocols clars ni solucions evidents, Marcel·lí Valdés té una intuïció decisiva: abocar formigó amb bomba directament a la base de l'edifici. La proposta és arriscada, gairebé experimental, però aquella mateixa nit compta amb el suport de l'enginyer de camins urgellenc Joan Miquel Sanz, que, a causa de les carreteres tallades, no pot desplaçar-se i treballa coordinadament des de la Seu.

La maniobra funciona. El formigó i l'aigua creen una massa compacta que consolida la cimentació i permet que casa Mortés resisteixi l'embat del riu. Aquella actuació improvisada però decisiva evita l'ensorrament del nucli antic d'Escaldes. L'agraïment institucional no es fa esperar i el Govern encarrega formalment a Sanz i a Alfons i Marcel·lí Valdés el projecte integral de murs de contenció de formigó armat per protegir les edificacions del curs fluvial. L'obra no es limita a la contenció estructural: s'hi incorporen col·lectors d'aigües residuals, anticipant un sistema de sanejament que anys més tard permetrà la implantació de depuradores i la millora substancial de la qualitat de l'aigua.

Aquesta intervenció també esdevé una operació urbanística de gran abast. Sobre els murs es projecta una plataforma contínua que fa possible un passeig per als vianants, dona accés posterior a habitatges que abans vivien d'esquena al riu i permet rehabilitar façanes i mitgeres fins aleshores inaccessible. El model, iniciat a Escaldes, s'estén progressivament riu avall fins a Sant Julià de Lòria i acaba configurant un eix fluvial continu que estructura el centre del país. Entre els projectes més rellevants de la trajectòria d'Alfons Valdés també destaca l'edifici



**Les obres del Centre Cultural d'Escaldes, actual casa comuna, i el resultat final.**

de Prada Casadet (1982), a Andorra la Vella, un complex d'habitatge social impulsat per la CASS. El projecte es desenvolupa de manera col·lectiva, amb un equip format per quatre arquitectes -Pere Aixàs, Josep Lluís Orobitg, Aleix Dorca

i el mateix Valdés- i dos arquitectes tècnics, Josep Maria Ferrer i Marcel·lí Valdés. La coordinació general recau en Pere Aixàs, mentre que el despatx de Bohigas, Martorell i Mackay actua com a assessor extern. Una decisió clau de David Mackay, evitar construir a la façana orientada al riu per garantir l'entrada de llum natural, acabarà determinant la qualitat ambiental del conjunt.

Alfons i Marcel·lí Valdés projecten un dels blocs del fons, així com el porxo interior i els

elements que donen vida als espais comuns. El conjunt esdevé un referent de l'arquitectura residencial pública dels anys vuitanta a Andorra, tant per la seva concepció urbana com per la qualitat dels espais comunitaris.

### **ELS AIGUATS DEL 1982 VAN MARCAR UN PUNT D'INFLEXIÓ EN LA SEVA CARRERA PROFESSIONAL**

Un altre encàrrec emblemàtic és el Centre Cultural d'Escaldes-Engordany (1984), actual casa comuna. El projecte s'adjudica de manera directa en un context d'urgència administrativa per no perdre una subvenció. L'obra es desenvolupa en un temps rècord i amb una gran complexitat tècnica, especialment en l'excavació de la part soterrada, situada a catorze metres de profunditat en un terreny ple de blocs granítics. La intervenció obliga a construir grans lloses estructurals que

sostenen l'edifici i a protegir els murs per evitar filtracions, en una obra que Valdés recorda com una de les més dures de la seva carrera.

La seva trajectòria es completa amb múltiples intervencions que han acabat configurant l'Andorra contemporània: reformes hoteleres, com la del Parc Hotel; el cementiri de Canillo, projectat aprofitant un terreny marginal al costat del riu mitjançant murs de contenció i que també va comptar amb la participació de l'escultor Ernest Altés; o equipaments educatius i guarderies. També cal destacar la seva participació en la concepció de grans espais públics com la plaça de la Rotonda -dissenyada per Guillem Valdés Alemany-, i l'edifici Crèdit Centre -amb l'arquitecte tècnic Àngel Ibañez Ayerra-, pensat com dos volums funcionalment diferenciats però visualment unificats, amb un aparcament subterrani i una plaça pública d'una geometria singular.

## RÈTOLS LA FONT

# Més que rètols

Història, innovació i identitat visual.

Durant els anys 70, en una Andorra en plena transformació, neix **Pintures la Font**. L'Empresa inicia el seu camí a Sant Julià de Lòria, just al costat de la **Font dels Còms**, tot un símbol a la Parròquia al que volem retre homenatge i que identifica les dues empreses agermanades i que comparteixen la mateixa història.

Fundada per Josep Antequera, un jove retolista emprenedor que ha transmès als seus fills l'amor per aquest ofici. Avui, som nosaltres els que seguim els seus passos amb orgull.

Durant dècades, hem estat testimonis dels canvis al país, participant en projectes per a empreses, institucions i comerços que han marcat la imatge urbana d'Andorra.

Avui, l'equip treballa per optimitzar la visibilitat i l'impacte dels rètols publicitaris, apostant per solucions innovadores que combinen funcionalitat, disseny i diferenciació. Amb un creixement moderat però constant, mantenint el compromís d'oferir un servei proper i de qualitat, fidel als seus orígens.



SOM UN EQUIP DE  
TREBALL ABOCAT  
A PROVEÏR  
SOLUCIONS PER A  
L'OPTIMITZACIÓ  
DE LA VISIBILITAT,  
L'IMPACTE I LA  
DIFERENCIALITAT





# Projectar l'Andorra contemporània

Creat el 1975 per José Luis Orobítg, el despatx ha viscut una trajectòria marcada per la complicitat amb el client, la sostenibilitat i una visió humanista dels espais

Amb més de mig segle de trajectòria, Orobítg Studio ha esdevingut un dels despatxos de referència en arquitectura i urbanisme a Andorra, amb una evolució constant marcada per la capacitat d'adaptació als canvis socials, tecnològics i constructius. Fundat l'any 1975 per l'arquitecte José Luis Orobítg, format a l'ETSAB de la Universitat Politècnica de Catalunya, l'estudi va néixer amb una vocació clara: convertir les idees en espais vius, capaços de respondre a les necessitats humanes i alhora dialogar amb l'entorn. Aquesta visió inicial ha estat el fil conductor d'una activitat que, amb el pas dels anys, ha anat ampliant l'abast i la complexitat dels projectes sense perdre l'essència fundacional.

El relleu generacional es va produir l'any 2000, amb la incorporació de Ciro Orobítg, també arquitecte format a la UPC, fet que va permetre reforçar l'estudi amb una nova mirada i impulsar-ne la modernització. Aquesta continuïtat familiar ha estat clau per mantenir una identitat pròpia, al mateix temps que s'han introduït noves meto-

**LA COMPLEXITAT  
DELS PROJECTES  
HA CRESCUT,  
PERÒ ES MANTÉ  
L'ESSÈNCIA  
FUNDACIONAL**



Ciro Orobítg. A la dreta, edifici residencial a l'avinguda Meritxell.



Comellot Mountain Residences, a Soldeu.

dologies i una aposta decidida per la innovació. El despatx ha evolucionat des d'una estructura més tradicional cap a un equip pluridisciplinari capaç d'abastar projectes d'arquitectura, urbanisme, interiorisme i enginyeria, integrant diferents perfils professionals en un model de treball col·laboratiu i transversal.

El volum de treball acumulat al llarg de les dècades ha estat notable. L'any 2010, Orobítg Studio ja havia assolit un volum d'obra superior als 300.000 metres quadrats en habitatges, 125.000 metres quadrats en hotels i 75.000 metres quadrats en equipaments públics, una xifra



Àrea de recepció i 'living' de l'Sport Hotel Hermitage & Spa, a Soldeu.

que evidencia el pes del despatx tant a Andorra com internacionalment. Aquesta producció no tan sols reflecteix una activitat intensa, sinó també la capacitat d'intervenir en projectes molt diversos, des d'obres residencials fins a grans infraestructures turístiques i equipaments col·lectius.

Precisament, els hotels construïts durant les dècades dels anys vuitanta i noranta van actuar com a veritable carta de presentació del despatx, obrint-li noves oportunitats i consolidant-ne el prestigi. Paral·lelament, els habitatges unifamiliars amb una forta personalitat

arquitectònica van contribuir a definir un estil propi basat en l'equilibri entre funcionalitat, expressivitat formal i integració amb l'entorn.

Amb el temps, l'activitat d'Orobitg Studio ha transcendit les fronteres andorranes gràcies a col·laboracions amb despatxos internacionals de primer nivell com Foster + Partners, Estudio Lamela, L35 Arquitectos, Max De Cusa, NUG Arquitectes o UBBU. Aquestes

aliances han permès participar en projectes d'abast més ampli i enriquir el bagatge tècnic i conceptual d'Orobitg Studio,

reforçant la seva capacitat d'operar en contextos diversos i exigents.

L'any 2018 marca un altre punt d'inflexió amb una expansió orientada especialment als projectes residencials clau al país, en un moment en què el sector immobiliari començava a experimentar trans-

### **HONESTEDAT, INVESTIGACIÓ, EXIGÈNCIA I COMPROMÍS AMB EL MEDI SÓN ELS SEUS VALORS**

formacions significatives. Aquesta anticipació dels canvis del mercat s'ha convertit en una de les característiques distintives de l'estudi, que ha sabut avançar-se a les noves demandes apostant per solucions contemporànies, eficients i adaptades a les noves formes d'habitar.

La renovació de la identitat corporativa l'any 2021, sota el nom d'Orobitg Studio arch. lab, simbolitza aquesta evolució cap a un model més experimental i orientat a la investigació. El concepte de laboratori arquitectònic reflecteix la voluntat d'explorar nous processos creatius, materials i tecnologies, així com d'incorporar criteris de sostenibilitat com a eix central. Aquesta transformació no suposa una ruptura amb el passat, sinó una manera de reinventar-se sense perdre coherència.

En aquest sentit, els valors que guien l'activitat de l'estudi es mantenen constants. L'honestedat en la relació amb el client, basada en la confiança i la comunicació directa, es considera essencial per fer realitat projectes sòlids i coherents. La investigació es tradueix en una voluntat d'anar més enllà de les solucions convencionals, proposant alternatives innovadores que sovint s'avancen als objectius inicials. L'exigència es manifesta en el control exhaustiu de totes les fases del projecte, des del concepte fins a l'execució, amb una atenció especial al detall per evitar imprevistos i garantir la qualitat final. I el compromís amb el medi ambient es concreta en una arquitectura que optimitza recursos i entén la sostenibilitat no com una opció, sinó com una necessitat inherent a qualsevol intervenció contemporània.

Més enllà de les xifres i els projectes, Orobitg Studio defensa una concepció de l'arquitectura com a eina per millorar la vida de les persones. Els espais no són només contenidors funcionals, sinó entorns pensats per acollir experiències, per facilitar la convivència i per generar benestar. Aquesta mirada humanista es tradueix en una atenció especial a l'ús futur dels edificis, entenenent que la utilitat i la qualitat de vida dels usuaris són els veritables indicadors d'èxit.

# Compromís i vocació de servei

La història d'aquest emblemàtic establiment familiar, fundat el 1963 per Calamanda Vila Riba, també resumeix l'evolució sanitària i social del Principat

La història de la farmàcia Les Tres Creus s'entrellaça amb la trajectòria vital d'una família i amb l'evolució d'una Andorra en ple procés de creixement. L'establiment va ser fundat el 31 de maig del 1963 per Calamanda Vila Riba, després d'haver obtingut la llicenciatura en Farmàcia a la Universitat de Barcelona l'any 1960. Aquell projecte no hauria estat possible, però, sense l'esforç previ dels seus pares, Martí Vila i Maria Riba, que van apostar per donar estudis universitaris als fills en una època en què això implicava sacrificis econòmics i personals importants, incloent-hi l'allunyament familiar des de ben joves.

El nom de la farmàcia responia a una decisió simbòlica i representativa. Les Tres Creus fa referència als tres colors que identificaven diferents àmbits de l'activitat farmacèutica: la creu verda, vinculada a la farmàcia francesa; la vermella, a l'espanyola; i la groga, associada als diplomats en sanitat.

Aquesta combinació sintetitzava la realitat andorrana, fortament influïda pels dos països veïns. Poc després de l'obertura,

**DURANT MOLTS ANYS S'HI VAN ADMINISTRAR VACUNES, TANT AL MATEIX LOCAL COM A DOMICILI**



La farmàcia Les Tres Creus, en una imatge dels anys seixanta.



La farmàcia en l'actualitat.

la germana de Calamanda Vila, la Marta, es va incorporar a l'equip de l'establiment, i entre totes dues van consolidar un projecte basat en l'esforç, el sacrifici, l'honestetat i la vocació de servei, uns valors que han estat transmesos a la següent generació i que encara es mantenen avui dia.

Els inicis no van ser fàcils. Andorra experimentava un creixement accelerat i els recursos sanitaris d'aleshores no eren els d'avui dia. En aquell context, la farmàcia assumia funcions que avui corresponen a altres serveis sanitaris. S'hi administraven vacunes tant a infants com



Orla universitària. Calamanda Vila és la quarta per la dreta, a l'última fila.



Ceràmica de Sergi Mas. A la dreta, Marta Vila i la neboda, Maria Julià Vila, davant la farmàcia.

a adults, incloent-hi les del calendari vacunal i les de la grip. Els més petits, després de la punxada, rebien caramlets de colors, un gest que molts andorranos encara recorden. A més, s'hi aplicaven injeccions d'antibiòtics i vitamines, i es prestava aquest servei tant a la mateixa farmàcia com als domicilis particulars, especialment a persones grans que tenien dificultats per desplaçar-se. La tasca, per tant, anava molt més enllà de la dispensació de medicaments.

La manera com es treballava aleshores reflectia aquesta exigència. Les guàrdies eren espe-

cialment dures: s'organitzaven per torns setmanals complets, amb disponibilitat permanent. Si sonava el timbre durant un àpat, calia baixar immediatament a atendre el pacient, i a la nit es dormia a la mateixa farmàcia. L'establiment no tancava mai, obrint de dilluns a diumenge, sense vacances. Les jornades podien arribar a les dotze hores diàries, a les quals calia afegir els desplaçaments per

fer assistència fora del local. Tot plegat configurava un model basat en una dedicació absoluta.

### HI HAVIA POQUES FARMÀCIES AL PAÍS I ELS SERVEIS DE GUÀRDIA DURAVEN TOTA UNA SETMANA

També cal tenir en compte que en aquells primers anys, el nombre de farmàcies al país era molt reduït. Aquesta escassetat explicava la càrrega de feina i la necessitat de cobrir amplis horaris i serveis. Paral·lelament, la farmàcia també elaborava fórmules magistrals, una pràc-

tica habitual aleshores. Tot i que ja es disposava de medicaments procedents de França i d'Espanya, la preparació personalitzada continuava sent essencial per adaptar els tractaments a les necessitats dels pacients.

La farmàcia Les Tres Creus també va comptar amb el suport de la família en el dia a dia. La mare de les dues germanes, Maria Riba, col·laborava reposant estocs i ajudant a mantenir l'activitat. Aquest component familiar ha estat clau en la continuïtat del projecte.

Amb el pas dels anys, el sistema sanitari andorrà ha evolucionat, amb l'aparició de l'Hospital Nostra Senyora de Meritxell, els centres de salut i l'estructura del SAAS. La professió s'ha anat adaptant als canvis, però mantenint l'essència del servei.

Avui, la farmàcia Les Tres Creus és percebuda com un establiment de referència. Moltes persones la identifiquen com "la de tota la vida", una expressió que resumeix el reconeixement acumulat durant dècades.

Maria Julià Vila, filla de Calamanda Vila i actual responsable de la farmàcia, destaca l'agraïment cap a tothom que ha confiat i confia en els consells i professionalitat de la farmàcia, així com cap a totes les persones que han format part de l'equip durant tots aquests anys, i especialment de l'actual, del que se sent molt orgullosa.

La farmàcia Les Tres Creus representa una història compartida amb el país, construïda a base de treball constant i passió per ajudar.



LES CANALS, 5  
ANDORRA LA VELLA  
(Principat d'Andorra)  
TEL. (00376) 820 212  
FAX. (00376) 865 582  
[www.farmaciarestrescreus.com](http://www.farmaciarestrescreus.com)  
[info@farmaciarestrescreus.com](mailto:info@farmaciarestrescreus.com)

# INDECOR

FUSTERIA INTERIORS DECORACIÓ

Amb 48 anys de trajectòria, l'empresa familiar que va crear el Sr. Augusto González Velázquez el 1978 va continuar la seva trajectòria amb els fills. En l'actualitat, a càrrec i gestió de 'Titi' (August González López), és una empresa de referència en treballs amb fusta i projectes d'interiorisme. Al llarg d'aquest anys ha participat en tot tipus d'encàrrecs, des de reformes d'habitatges particulars fins a projectes en espais institucionals i comercials.

L'empresa ha basat sempre la seva tasca en una combinació equilibrada entre l'ofici artesanal i una clara capacitat d'adaptació a les necessitats específiques de cada projecte. Aquesta manera de treballar no tan sols respon a una tradició consolidada, sinó també a una voluntat constant d'evolució. L'objectiu és crear espais pràctics, ben resoltos i amb una estètica cuidada, entenent cada encàrrec com una peça única dins d'un conjunt més ampli. Aquesta filosofia s'aplica tant en entorns residencials com en locals professionals, on la funcionalitat i la coherència visual esdevenen elements clau. La fusta és el material central de molts dels seus treballs, però la seva activitat sovint transcendeix la simple fabricació de peces, incorporant també el disseny global i la integració harmònica dels elements dins de l'espai.

Un dels aspectes que defineixen la trajectòria d'INDECOR és la seva capacitat per adaptar-se a projectes molt diversos, tant pel que fa a l'escala com a l'estil. Aquesta flexibilitat els ha permès intervenir en la rehabilitació d'edificacions tradicionals del país, respectant-ne el caràcter i els materials originals, així com en habitatges de concepció més contemporània, on el disseny i la innovació tenen un pes més destacat. Aquesta versatilitat no és

## Donar forma a la fusta i als espais

L'empresa combina des de fa 48 anys ofici artesanal i interiorisme per desenvolupar tot tipus de projectes a mida

només tècnica, sinó també conceptual, ja que implica entendre cada projecte en el seu context i aportar solucions que responguin de manera precisa a les necessitats plantejades, sempre amb la voluntat de trobar un equilibri entre funcionalitat i estètica.

Alguns dels projectes que han dut a terme exemplifiquen clarament aquesta manera de treballar. Entre ells hi ha, per exemple, la taula de reunions de la sala de sessions del Comú d'Escal-

als materials, als acabats i a l'ambientació per garantir unes condicions òptimes de conservació i una experiència adequada per a l'usuari.

Tot i que la fusteria i l'ebenisteria constitueixen el nucli de la seva activitat, INDECOR ha anat ampliant progressivament el seu camp d'actuació cap a altres àmbits vinculats a l'interiorisme. L'empresa assumeix projectes integrals que inclouen reformes de cuines, instal·lació d'armaris a mida, execució d'escaleres o fins i tot la creació d'espais específics com saunes, entre altres. Aquesta diversificació respon a una demanda creixent de solucions globals, en què el client busca un únic interlocutor capaç de gestionar tot el procés.

La sostenibilitat també ha anat guanyant pes dins del sector i INDECOR l'ha incorporada com un criteri més dins del seu model de treball. L'empresa aposta per l'ús de materials de qualitat i per processos que contribueixen a reduir l'impacte ambiental, sense comprometre en cap moment els estàndards d'exigència que caracteritzen els seus projectes. En aquest sentit, la voluntat és clara: mantenir un alt nivell en els acabats i en la durabilitat dels productes, però amb una manera de fer cada cop més respectuosa amb l'entorn i alineada amb les tendències actuals del sector.



# Evolucionant amb el país

L'empresa, fundada l'any 1979 sota el nom de Celler, s'ha convertit en un dels principals distribuïdors de begudes i productes secs a Andorra

L'empresa andorrana IDPA Alimentació és avui un dels principals actors del sector de la distribució de begudes i productes alimentaris secs al país, però els seus orígens es remunten al 1979, en una època molt diferent de l'Andorra actual. Aquell any es posa en marxa a la carretera de la Comella una petita estructura empresarial sota el nom de Celler, amb una activitat inicial centrada sobretot en congelats i begudes de marques com Font Vella, Kas, Pepsi, Bodegas Muga i Campo Viejo. Marques amb les quals l'empresa segueix treballant avui en dia.

Des del primer moment, la trajectòria de l'empresa va quedar vinculada a la figura de Michel Olive, present en totes les etapes de la seva evolució. Va saber aprofitar les oportunitats que oferia l'Andorra de final dels setanta, un país en creixement en què el turisme, la restauració i el comerç començaven a generar una demanda cada vegada més gran de productes de distribució. Aquella primera empresa era modesta, però establia les bases d'un negoci que aniria creixent i consolidant-se.

Durant els anys següents, Celler va anar ampliant progressivament l'activitat a través de noves marques, adquisicions i aliances comercials. A principi de la dècada dels noranta es produeix un moment clau en aquesta evolució: la companyia se separa dels congelats i adopta el nom actual, IDPA Alimentació.

Un altre punt d'inflexió arriba l'any 2000, quan el grup Heineken adquireix la marca Cruzcampo. En aquell moment IDPA era distribuïdor d'aquesta cervesa, fet que va facilitar la integració natural de l'univers comercial de la mul-



Les dependències d'IDPA Alimentació, a Encamp.

tinacional neerlandesa. Aquest moviment obre noves oportunitats de creixement per a la companyia andorrana i contribueix a ampliar considerablement el volum de negoci. Amb el temps s'hi han anat afegint altres marques de primer nivell, com ara Schweppes, Pernod Ricard o Codorniu.

La companyia va continuar evolucionant amb la incorporació de la segona generació familiar. El seu actual director general, Arnaud Olive, va entrar al negoci el 2011 i avui lidera el projecte jun-

tament amb la seva germana, Audrey Olive, mantenint l'esperit familiar. La plantilla també ha crescut de manera significativa: dels pocs treballadors dels pri-

mers anys s'ha passat a una seixantena d'empleats. Així mateix, l'empresa també va anar canviant d'emplaçament a mesura que creixia.

IDPA es dedica principalment a la distribució d'articles que no requereixen cadena de fred. En l'àmbit de les begudes, el catàleg inclou aigua (Font Vella), llet i begudes vegetals

(Alpro), refrescos, cervesa i begudes alcohòliques com vins i licors. Pel que fa a l'alimentació, la companyia distribueix articles com salses (Heinz), patates (Lay's), conserves, productes internacionals i xocolata, com els populars Lacasitos, entre molts altres. En total, té entre 130 i 140 proveïdors i gestiona aproximadament 3.000 referències al llarg de l'any. Treballa amb petit comerç, grans superfícies i hotels i restaurants.

Avui, IDPA afronta una nova etapa marcada per la transformació del sector. La digitalització, els canvis en els hàbits de consum i les noves necessitats dels clients formen part dels reptes que la companyia ha d'afrontar en els pròxims anys.

**AVUI DIA, IDPA  
TREBALLA AMB  
MÉS DE 130  
PROVEÏDORS  
I UNES 3.000  
REFERÈNCIES**

# Font Vella



APORTACIÓ NATURAL DE MINERALS

# De taller artesanal a l'alta especialització

La història de l'empresa resumeix quatre dècades d'una evolució marcada per la qualitat i l'adaptació constant als avenços tecnològics del sector

La història de Cristalleries Nou Estil es remunta a l'1 de maig del 1987, quan Josep Raya, amb 30 anys acabats de fer, decideix posar en marxa un projecte propi després d'haver acumulat experiència en el sector del vidre. No era un inici improvisat. Raya havia arribat a Andorra amb només 14 anys, procedent de Lleida, ja amb un peu dins l'ofici, i amb una trajectòria que començava molt abans de tenir la possibilitat d'emprendre. A la seva ciutat d'origen havia començat a treballar en aquest àmbit, però la manca d'oportunitats el va portar a fer el salt al Principat, on li havien facilitat el contacte d'una empresa que necessitava personal per a una nova cristalleria. Aquella primera experiència andorrana seria determinant.

Després d'uns anys treballant per a tercers, Raya va optar per fer el pas i crear la seva pròpia empresa. Des del primer moment, el projecte es va concebre com una iniciativa estrictament personal, sense socis ni aliances empresarials, amb una voluntat clara de controlar totes les decisions i mantenir una línia de treball pròpia. Aquesta independència ha estat una constant al llarg de gairebé quatre dècades d'activitat, durant les quals l'empresa no ha variat aquest model ni ha buscat creixements basats en l'associació amb altres actors del sector.



Josep Raya, fundador de l'empresa, i el seu fill Sergio.

Els primers passos es van fer en un taller de dimensions reduïdes, un espai que ràpidament es va quedar petit davant la demanda creixent. La dinàmica del negoci, impulsada per una clientela que anava consolidant-se, va obligar a fer un trasllat en poc temps cap a una nau més gran, on l'empresa continua operant avui. Aquest canvi no tan sols responia a una qüestió d'espai, sinó també a

la necessitat d'incorporar nova maquinària i adaptar-se a un

**QUAN JOSEP RAYA  
VA FUNDAR EL  
NEGOCI EL 1987  
JA COMPTAVA  
AMB UNA ÀMPLIA  
EXPERIÈNCIA**

volum de feina cada cop més exigent. Des d'aleshores, aquest emplaçament s'ha convertit en el centre d'operacions d'un negoci que ha anat creixent sense perdre el seu caràcter artesanal, però evolucionant cap a una especialització tècnica molt més elevada.

Amb el pas dels anys, el projecte va incorporar una segona generació. El fill de Josep Raya, Sergio, es va integrar de manera progressiva a l'empresa, primer durant els estius i posteriorment de manera definitiva als 18 anys, un cop finalitzada l'etapa acadèmica. Amb 45 anys actualment i gairebé tres dècades vinculades al negoci, representa la con-



Josep Raya al taller de Cristalleries Nou Estil.

tinuïtat d'un model familiar que ha sabut adaptar-se als canvis del sector sense trencar amb els seus fonaments. Aquesta incorporació no tan sols ha garantit la pervivència de l'empresa, sinó que també ha aportat una mirada actualitzada en un moment en què la transformació tecnològica del vidre ha estat especialment significativa.

La trajectòria de Cristalleries Nou Estil reflecteix clarament aquesta evolució del sector. En els seus inicis, el treball estava molt més vinculat a la vidreria decorativa i a processos amb un component artesanal més marcat. Les botigues i els petits comerços eren una part essencial de la demanda, en una època en què l'activitat comercial tenia un pes molt rellevant dins l'economia andorrana. Amb el temps, però, els avenços tecnològics han canviat completament el panorama, introduint materials més

### TIPOLOGIES DE VIDRE CADA COP MÉS ESPECÍFIQUES

El vidre ha deixat de ser un material estàndard per convertir-se en un component tecnològic amb múltiples variables, des de la transmissió de la llum fins a la protecció contra la radiació solar o la conservació de la temperatura interior. Aquesta transformació ha situat empreses com Cristalleries Nou Estil en un escenari on el coneixement tècnic i la capacitat d'assessorament són tan importants com l'execució del treball.

sofisticats, noves exigències en termes d'eficiència i seguretat, i una diversificació de productes que ha obligat el sector a reinventar-se.

En aquest context, l'empresa ha optat per posicionar-se en un segment concret del mercat, allunyant-se deliberadament de les grans promocions immobiliàries i de les obres de gran volum. La seva activitat s'ha orientat cap a projectes més específics, amb un grau de sofisticació superior i una clara aposta per la qualitat. Aquesta decisió estratègica ha implicat treballar amb materials d'alt estànding i amb solucions tècniques més complexes, sovint destinades a clients que busquen un nivell d'acabat i unes presta-

cions per damunt del que ofereix el producte estàndard.

Cristalleries Nou Estil cobreix un ventall ampli de serveis relacionats amb el vidre, però amb una clara especialització en solucions a mida. Des d'aparadors o vitrines fins a elements decoratius i estructurals, tots formen part del dia a dia, però amb un denominador comú: la personalització i l'ús de materials de prestacions elevades. En aquest sentit, han desenvolupat projectes que incorporen vidres de seguretat amb característiques avançades o amb tractaments específics per eliminar reflexos, aconseguint efectes visuals que fan pràcticament imperceptible la presència del vidre.

### LA SEVA ACTIVITAT S'HA ORIENTAT CAP A PROJECTES ESPECÍFICS AMB UNA ELEVADA EXIGÈNCIA

COANSA

# Creixent amb Andorra

L'evolució sostinguda, la diversificació i l'aposta per la qualitat en el sector de la construcció han marcat l'activitat de l'empresa des de la fundació, el 1980

Coansa s'ha consolidat al llarg de més de quatre dècades com una de les empreses de referència del sector de la construcció al país, amb una trajectòria que combina creixement progressiu, diversificació de serveis i una aposta constant per la qualitat. Fundada l'any 1980, la companyia va néixer amb l'objectiu de donar resposta a les necessitats d'un mercat en expansió.

Des dels seus inicis, l'empresa ha orientat l'activitat cap a l'execució d'obres amb estàndards elevats, amb la voluntat explícita de convertir-se en un referent. Aquesta aposta per la qualitat ha estat un element central en la seva evolució, juntament amb una estructura organitzativa que integra equip tècnic, gestió administrativa i direcció amb criteris de professionalització.

Amb el pas dels anys, Coansa ha ampliat notablement els camps d'actuació. L'empresa no tan sols s'ha dedicat a l'edificació convencional, sinó que ha desenvolupat competències en àmbits com l'urbanisme, les infraestructures viàries i urbanes, l'enginyeria civil i les instal·lacions, així com en disciplines tècniques més específiques com la geotècnia, els estudis de riscos naturals o l'optimització energètica. Aquesta transversalitat li ha permès intervenir en projectes de naturalesa molt diversa i adaptar-se a un entorn canviant.

Pel que fa a les obres executades, el catàleg de projectes de Coansa reflecteix aquesta diversificació. Entre les actuacions

**COANSA HA  
ESDEVINGUT UN  
REFERENT TANT  
EN TREBALLS  
PÚBLICS COM  
PRIVATS**



més destacades hi ha la l'Estació Nacional d'Autobusos, el Centre de Tecnificació Esportiva d'Ordino, el centre comercial Illa Carlemany, la rehabilitació de l'Hotel Rosaleda o la construcció de diversos xalets i edificis residencials.

Aquesta combinació d'obra publicoprivada, rehabilitació i infraestructures ha estat clau per mantenir una activitat sostinguda al llarg del temps. Coansa ha sabut posicionar-se com una empresa capaç d'afrontar tant projectes a gran escala com actuacions més específiques, mantenint sempre el focus en la qualitat, la seguretat laboral i el respecte pel medi ambient i la sostenibilitat.



**CONSTRUÏM ELS TEUS SOMNIS**



ESTACIÓ NACIONAL D'AUTOBUSOS



CENTRE COMERCIAL ILLA CARLEMANY



XALETS A LA MASSANA



ORDINO MOUNTAIN RESORT



**Professionals**



**Sostenibles**



**Experimentats**



**Eficients**

# 45 anys d'experiència en instal·lacions

El negoci iniciat per Jaume Vilamajó en un petit garatge de Sant Julià ha crescut amb el temps i ja incorpora la tercera generació de la família

Calefacció i Lampisteria Sant Julià té els seus orígens a principi dels anys vuitanta, entre el 1980 i el 1982, quan Jaume Vilamajó Martí va decidir posar en marxa el seu propi negoci de manteniment. Els inicis van ser humils i molt vinculats al treball de proximitat a la parròquia. El fundador es desplaçava amb un Renault 12 i operava des d'un petit garatge al carrer de les Escoles, que feia les funcions de magatzem.

**ELS INICIS VAN SER HUMILS I MOLT VINCULATS AL TREBALL DE PROXIMITAT A LA PARRÒQUIA**

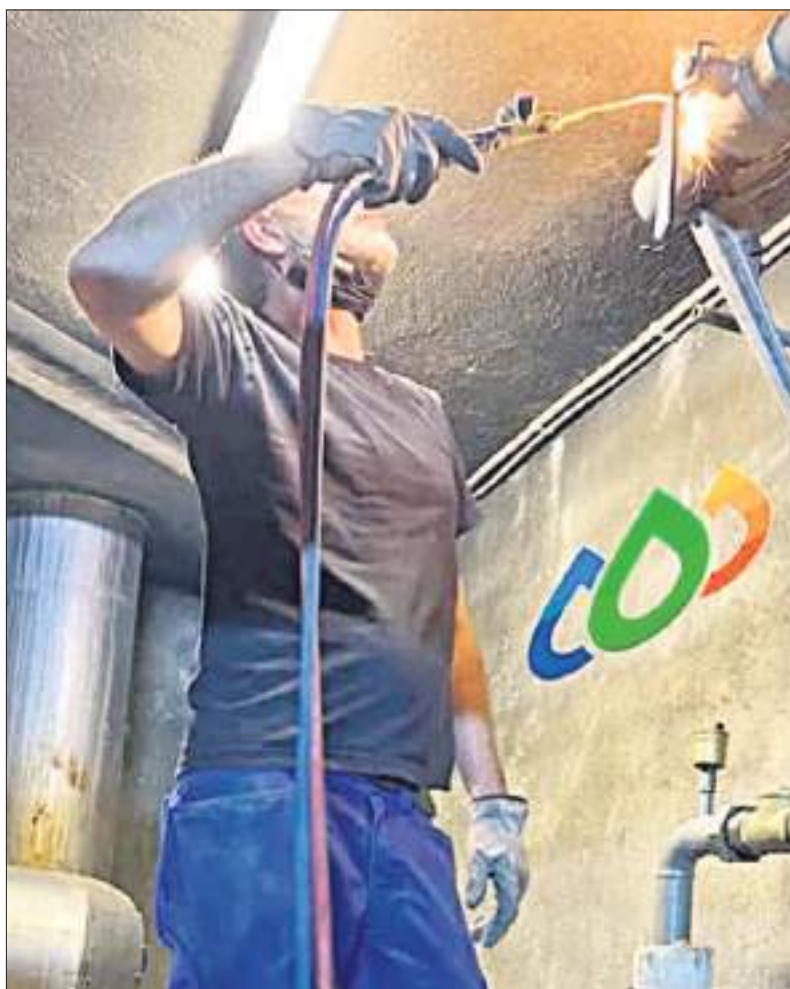
En aquella primera etapa, l'empresa es coneixia amb el nom de Calefacció i Manteniment Sant Julià, i la seva activitat se centrava sobretot en instal·lacions i treballs bàsics de cura i reparació dels sistemes de climatització.

Amb el pas del temps, l'activitat va començar a créixer i el negoci es va traslladar a un altre garatge, aquesta vegada al carrer Doctor Palau. Aquest canvi va coincidir amb una nova etapa per a l'empresa, ja que s'hi va incorporar un soci. També és en aquell moment quan el fill del fundador, Jaume Vilamajó López, comença a familiaritzar-se amb l'ofici. Amb quinze anys d'edat s'hi va incorporar



com a aprenent, iniciant així una vinculació amb l'empresa que amb els anys acabaria convertint-se en continuïtat generacional. Amb l'entrada del soci i l'ampliació de l'activitat, la firma va adoptar una nova denominació: Calefacció, Lampisteria i Manteniment Sant Julià.

Poc després, l'augment de la feina va obligar a buscar unes instal·lacions encara més grans. D'aquesta manera, l'empresa es va traslladar a la carretera de Nagol, a tocar de l'avinguda Verge de Canòlich. Aquell moment va marcar un punt d'inflexió, perquè va començar a formar-se un petit equip de tre-



ball. A banda de Jaume Vilamajó i del seu fill aprenent, ja hi havia dos o tres treballadors fixos, fet que indicava que el negoci havia començat a consolidar-se dins el sector de les instal·lacions i la lampisteria a la parròquia.

Paral·lelament, el despatx administratiu es trobava molt a prop, al carrer de Lòria, número 14, en un quart pis. Durant molt de temps el telèfon del domicili familiar també era el telèfon de l'empresa, una mostra clara de com els inicis del negoci estaven íntimament lligats a l'esforç dels Vilamajó. Amb el temps, la necessitat d'espai va portar a ocupar un nou magatzem a la carretera de Nagol, on encara està actualment. Aquell període va coincidir amb un altre pas important: la constitució formal de la societat limitada Lampisteria i Calefacció Sant Julià, SL. Per crear la societat es van haver de registrar tots els tràmits al Govern i l'empresa va adoptar el nom comercial Julcla, que es manté actualment.

La consolidació del negoci també va anar de la mà de l'evolució de la normativa del sector energètic al país. Ja abans dels aiguats de principi dels vuitanta, l'empresa realitzava manteniments de calderes de gas. Amb els anys, l'executiu va començar a regular de manera més estricta la instal·lació de sistemes de gas i va exigir autoritzacions específiques. El 1994 es va aprovar una nova reglamentació i en aquell moment Jaume Vilamajó López va obtenir la llicència corresponent per poder realitzar instal·lacions de gas. Aquesta trajectòria fa pensar que Calefacció i Lampisteria Sant Julià podria ser una de les primeres empreses d'Andorra que va obtenir l'autorització oficial per operar amb aquest tipus d'instal·lacions.

### L'EMPRESA S'HA ANAT ADAPTANT A LES NOVES TECNOLOGIES I A LES NOVES FONTS D'ENERGIA

Des de la fundació, el manteniment ha estat la base de la seva activitat. Inicialment, es treballava sobretot amb sistemes de gas i gasoil, però amb el pas del temps l'empresa s'ha anat adaptant a les noves tecnologies i a l'aparició de noves fonts energètiques. Aquesta capacitat d'adaptació també s'ha reflectit en la formació dels professionals de la casa, que han anat obtenint diferents acreditacions tècniques, com les autoritzacions de gas, hidrocarburs i energies renovables, així com formació especialitzada en soldadura.

Al llarg de la seva trajectòria, Calefacció i Lampisteria Sant Julià també ha participat en projectes de certa envergadura dins el país. Entre els treballs destacats hi ha la participació en obres vinculades al túnel d'Envalira, una infraes-

tractura clau per a la mobilitat d'Andorra. Paral·lelament, l'empresa ha treballat amb marques reconegudes del sector de la calefacció i l'energia, com ara Unigas o Junkers-Bosch, reforçant la presència en el mercat de les instal·lacions i el manteniment tècnic.

Amb els anys, el negoci ha mantingut un fort caràcter familiar. La gestió administrativa i comptable recau en Inés Garrido, esposa de Jaume Vilamajó fill, que s'encarrega de la part financera de l'empresa. La tercera generació també ha començat a formar part del projecte: el fill dels actuals propietaris, Marc Vilamajó, ja treballa dins l'empresa i tot apunta que en el futur podria assumir-ne la continuïtat.

Així, més de quaranta anys després d'aquell Renault 12 amb què el fundador recorria la parròquia, Calefacció i Lampisteria Sant Julià continua evolucionant com una empresa familiar arrelada al país i al seu sector d'activitat.

# Arrels i disseny

Nascuda el 1982, Madecsa ha passat del mobiliari de cuina a l'interiorisme integral, mantenint l'essència d'empresa familiar fortament assentada al Principat

Madecsa forma part del teixit empresarial andorrà des de fa més de quatre dècades, amb una trajectòria que reflecteix tant l'evolució del sector de la construcció com la capacitat d'adaptació d'una empresa familiar arrelada al país. Els seus orígens es remunten al novembre del 1982, però la llavor s'havia plantat abans, quan Diego Iglesias, vinculat al món del mobiliari de cuina, va començar a obrir-se camí en un moment en què aquest àmbit tot just es professionalitzava a Andorra.

Iglesias va ser un dels pioners en el muntatge de mobles de cuina al Principat, en una etapa en què el creixement urbanístic generava noves oportunitats per als oficis vinculats a l'habitatge.

**EL FUNDADOR, DIEGO IGLESIAS, VA OBRIR-SE CAMÍ QUAN EL SECTOR ES COMENÇAVA A DESENVOLUPAR**

El projecte empresarial va prendre forma a partir de la col·laboració amb Càndid Naudi, amb qui Iglesias va impulsar una primera estructura orientada a la fabricació de cuines. Aquella experiència, que es va allargar durant sis anys, va ser determinant per consolidar coneixements, clients i una manera de treballar basada en la proximitat i l'ofici. Després de la separació societària, el projecte va continuar de manera independent, donant lloc a Madecsa tal com es coneix avui, amb una clara vocació de continuïtat i creixement dins del mercat andorrà.

Des dels inicis, Madecsa ha mantingut un caràcter marcadament familiar, fet que ha condicionat la seva manera d'entendre el negoci: proximitat amb el client, implicació directa en els projectes



i una aposta constant per la qualitat. Aquesta gestió familiar no tan sols ha garantit l'activitat de l'empresa al llarg dels anys, sinó que també ha permès preservar un saber fer que combina tradició i renovació.

Amb el pas dels anys, Madecsa ha evolucionat més enllà del mobiliari de cuina per esdevenir una empresa capaç d'afrontar projectes integrals d'interiorisme. Aquesta transformació respon a una lectura precisa de les necessitats del mercat, cada

vegada més orientat a solucions globals i personalitzades.

En paral·lel a aquesta evolució empresarial, també emergeix una

dimensió més personal i creativa vinculada a la figura de Brigitte

Valette, vídua de

Diego Iglesias, que avui lidera el projecte. La seva trajectòria es construeix des de la pràctica, sense una base acadèmica formal, però amb una experiència adquirida sobre el terreny, a partir de l'observació i la implicació directa en cada tasca.

De l'experiència en el servei al domini de l'objecte, Madecsa Atelier neix amb la voluntat d'aportar una identitat creativa pròpia a través de col·leccions originals. Madecsa Atelier dona forma a universos on l'estètica artesanal de les taules niu, fetes a mà, dialoga amb accessoris seleccionats per l'Atelier. Són solucions decoratives *claus en mà* per a un condicionament integral i coordinat, en què cada peça creada per Madecsa garanteix una harmonia absoluta. Les col·leccions Canillo, Ordino o Estany Negre són un homenatge a les nostres parròquies, una manera de retornar al país totes les oportunitats que li han estat ofertes.

**LA CREACIÓ DE MADECSA ATELIER SUPOSA UN PAS MÉS ENLLÀ, AMB LA CREACIÓ DE PECES PRÒPIES**



**MADECSA**  
ANDORRA



Andorra és capaç de produir un disseny de nivell internacional tot mantenint-se profundament arrelada a les seves arrels

Carrer Dr. Vilanova, 9, AD500 Andorra la Vella  
Tel.: 827 434 | [www.madecsa.ad](http://www.madecsa.ad)

## ESCOLA DE MÚSICA HARMONIA

# Quatre dècades d'ensenyament

La iniciativa, impulsada el 1982 per Roser Palomero, ha format diverses generacions d'alumnes d'acordió, piano i altres disciplines instrumentals i teòriques

L'any 1982 l'acordionista i pedagoga Roser Palomero va arribar a Andorra gairebé de casualitat. Havia vingut al país per fer una suplència temporal, però quan aquella etapa es va acabar va decidir quedar-s'hi. La decisió marcaria l'inici d'un projecte musical que, amb el temps, es convertiria en una de les iniciatives pedagògiques més constants del país: l'escola de música Harmonia.

Palomero no començava de zero, ja que abans d'instal·lar-se al Principat acumulava una important experiència com a docent i intèrpret. El 1975 va ser campiona d'Europa d'acordió a París, al mateix certamen que anys després premiaria l'Orquestra Harmonia. El mateix any va ser nomenada Lleidatana del mes de novembre pel trofeu rebut. L'alcalde de Cervera, la seva ciutat natal, havia assumit el padrinatge.

Roser Palomero dirigia una escola de música a la població, on també havia creat una orquestra d'acordions. Quan va posar en marxa l'escola Harmonia, el projecte es va prolongar de manera natural: durant dos anys fins i tot va unir alumnes dels dos territoris, organitzant activitats conjuntes entre els estudiants de Cervera i els que començaven a formar-se a Escaldes.

L'escola va obrir les portes el mateix 1982 en un primer local diferent a l'actual. Al cap de quatre anys es va traslladar a l'edifici on



**L'ORQUESTRA HARMONIA HA ESTAT UNA DE LES PRINCIPALS INICIATIVES DEL CENTRE**

encara avui continua funcionant. Des d'allà, el centre ha ampliat progressivament l'oferta formativa i el nombre d'alumnes.

Des del principi, l'objectiu va ser oferir una formació musical reglada. Durant els primers anys l'escola va estar vinculada als conservatoris de Barcelona i Lleida, que enviaven professors a Andorra perquè els estudiants poguessin fer els seus exàmens oficials sense sortir del país. Amb la desaparició de l'antic sistema de conservatoris, l'escola es va adaptar a un nou model i es va vincular amb diverses institucions britàniques. Actualment, els alumnes poden presentar-se a proves organitzades per entitats com ABRSM o ISO, universitats musicals amb projecció internacional. Les proves es fan a l'escola.

Els instruments centrals han estat sempre el piano i l'acordió,

tot i que amb els anys s'hi han incorporat altres especialitats: guitarra, violí, bateria, cant, música de cambra i teoria.

El 1988 Harmonia organitza el Mundial d'acordió, que va guanyar l'americà Peter Soave. Deu anys més tard, els organitzadors del certamen demanen al centre que el torni a organitzar. Aquest cop els guardonats van ser Roman Ybanov i Domi Emorine.

Un dels projectes més destacats vinculats al centre ha estat l'Orquestra Harmonia, formada principalment per acordionistes. La formació va tenir una trajectòria molt activa i va gravar quatre discos. A més, va participar amb gran èxit en molts festivals i concursos internacionals, fins arribar a ser campiona d'Europa amb trofeu i distinció en la categoria d'orquestra l'any 1995, a Irlanda.

Paral·lelament, Palomero també ha realitzat algunes composicions, com *Escaldes-Engordany, ja ets*

### DOCENT I PROMOTORA MUSICAL

Roser Palomero també ha impulsat diverses iniciatives musicals al país, com el Concurs de piano Premi Principat d'Andorra, que durant setze anys va ser el principal guardó pianístic del país, i que va tenir la pianista Alicia de Larrocha com a madrina d'honor. Així mateix, durant tretze temporades es va celebrar una escola musical d'estiu amb cursos intensius i concerts finals. En els darrers temps ha promogut el concurs Joves Intèrprets Musicals, que enguany arriba a la tretzena edició, així com el Gran Premi Musical, obert a tots els instruments, i la Diada de l'acordió.

*tota una pubilla*, estrenada el 1996 pels 18 anys de la parròquia.

A partir del 2001, la intèrpret va formar part de l'Orquestra Città di Osimo (Itàlia), amb la qual va recórrer el país. El 2004, l'orquestra va fer un concert per el Papa Joan Pau II i va presentar la composició *Terra e Continente*, escrita expressament pel director musical de la RAI, en què Palomero va estar acompanyada de tres dels seus alumnes de l'Orquestra Harmonia. Aquests últims anys, Palomero ha creat amb professors de l'escola el grup Art i Torb, que interpreta tangos d'Astor Piazzolla, amb l'acordió com a instrument principal, i també veu, piano i bateria.

L'escola ha estat sempre oberta a alumnes de totes les edats. En més de quatre dècades hi han passat nombrosos estudiants. Molts continuen vinculats a la música, tot i que és habitual que, quan els joves arriben a l'edat universitària, marxin a estudiar fora. Alguns han seguit la formació superior, especialment al Regne Unit, aprofitant el contacte establert amb institucions britàniques.

# Harmonia

## escola de música

CONCURSOS, FESTIVALS I ESDEVENIMENTS

**Matrícula oberta  
a partir de 3 anys**

**Horari d'atenció al públic:**  
de dilluns a divendres de 17.00 a 21.00 h  
[harmonia@harmoniamusica.com](mailto:harmonia@harmoniamusica.com)

**Consulta la nostra web:**  
[www.harmoniamusica.com](http://www.harmoniamusica.com)

**Assignatures:**

llenguatge musical  
piano  
acordió  
violí  
guitarra (acústica i clàssica)  
cant  
bateria



**Representant oficial al Principat d'Andorra**  
**Exàmens reconeguts internacionalment**

**C/ Prat Gran, 9, 2n AD700 Escaldes-Engordany**  
**Principat d'Andorra · Telèfon: 826 501**

**JOSEP MARIA MANGOT**

# Quan el detall esdevé arquitectura

Pioner de l'interiorisme modern al país, Mangot acumula una llarga trajectòria marcada pel rigor, la innovació i una visió integral sobre els espais

Josep Maria Mangot va arribar a Andorra l'any 1975 amb un títol de disseny industrial i amb la idea de quedar-s'hi només una temporada. El pas pel país havia de ser provisional, però la vida i les oportunitats professionals el van anar retenint fins al punt de convertir el Principat en l'escenari de tota una trajectòria. Els primers temps va combinar feines diverses amb col·laboracions per a revistes de Barcelona, i fins i tot va treballar durant un parell d'anys a *El Poble d'Andorrà*, abans d'entrar al despatx de l'arquitecte Josep Lluís Orobitg. Aquella etapa, entre el 1977 i el 1981, va ser decisiva per consolidar el seu ofici i començar a obrir-se camí amb projectes propis.

El gran punt d'inflexió va arribar amb el Cliché, que Mangot recorda com el primer bar modern que es va fer al país. Aquella obra, per la seva dimensió i repercussió, li va donar la confiança necessària per deixar el despatx d'Orobitg i emprendre el seu propi camí. Primer va impulsar el Col·lectiu de Disseny, un intent de crear una petita estructura de

**JA DES DELS PRIMERS PROJECTES VA INTRODUIR UN LLENGUATGE AVANÇAT**



**Les 'boutiques' Dominò (esquerra) i Avanti.**



**Pelleteria Matt Pells.**

professionals vinculats a aquest àmbit. La fórmula no va acabar de funcionar tal com l'havia imaginat, però sí que va ser el germen d'una carrera que aviat va començar a prendre embranzida, sobretot a través del disseny de botigues, un camp en què va introduir un llenguatge modern i innovador per a l'Andorra d'aquell moment.

Mangot venia d'una formació híbrida, marcada pel disseny industrial i per una clara vocació cap a l'arquitectura. A l'Escola Massana de Barcelona havia començat a aproximar-se a l'interiorisme, però aviat va entendre que el seu interès s'acostava més a la concepció global de l'espai que no pas a la decoració superficial. Finalment, es va treure el títol d'interiorisme, conscient que aquesta acreditació seria necessària per donar cobertura legal i professional al seu despatx.

Durant els primers anys va fer-se un nom a través de projectes comercials per a famílies i empreses importants del país. Aquella reputació li va permetre fer el salt a encàrrecs cada vegada més ambiciosos. A final dels anys vuitanta va començar a treballar amb l'arquitecte Aleix Dorca, amb qui va desenvolupar una llarga etapa vinculada al disseny d'interiors d'una entitat bancària, però també a equi-



A dalt, Casa d'Andorra a Barcelona al World Trade Center. A baix, el bar de copes Terminal.

paments institucionals com la Sala d'Exposicions del Govern o l'edifici de la policia. Va ser un moment d'expansió, en què la seva feina es va diversificar i va començar a moure's amb comoditat entre projectes comercials, institucionals i corporatius.

La crisi de principi dels noranta va obligar-lo a reformular l'estructura del despatx, i d'aquell context en va néixer Quartet. La firma es va formalitzar cap al 1994 amb Toni Sementé, Josep Maria Bosch i el mateix Mangot, a partir d'una estructura compartida que ja funcionava de manera informal. El projecte que va acabar de

donar impuls a aquest nou despatx va ser l'edifici de la CASS. Amb el pas del temps, l'estudi es va anar redefinint fins quedar només en mans de Mangot i Sementé.

Des de Quartet va desplegar una trajectòria especialment àmplia, amb obres institucionals, hotels, oficines, habitatges, comerços i espais singulars tant a Andorra com fora del país. Entre molts altres projectes, desta-

quen l'ambaixada d'Andorra a Madrid, l'espai andorrà al World Trade Center de Barcelona, espais vinculats al món del tabac, bars, joieries...

### EL 1994 CREA EL DESPATX QUARTET AMB TONI SEMENTÉ I JOSEP MARIA BOSCH

Aquesta varietat resumeix bé el perfil de Mangot: un professional que no s'ha volgut limitar a un únic registre i que sempre ha entès l'interiorisme com una forma d'arquitectura aplicada, en què el més important és repensar l'espai per millorar-lo.

Mangot defensa una manera d'exercir l'ofici basada en el rigor. Sempre ha entès que un projecte no s'acaba en la idea, sinó que també inclou el dibuix executiu, la direcció d'obra, el control dels industrials i el seguiment econòmic. Aquesta exigència l'ha portat a treballar sempre molt a fons els detalls, a buscar solucions constructives pròpies i a mantenir una relació molt estreta amb ferrerers, fusters, paletes i altres oficis annexos. Bona part del seu discurs sobre la professió passa precisament per aquí: per la defensa d'un interiorisme que no es limita a "vestir" espais, sinó que els pensa, els estructura i els resol.

Al mateix temps, la seva mirada també és la d'un testimoni privilegiat dels canvis que ha viscut el sector. Ha vist desaparèixer maneres de construir, ha vist sorgir nous materials, nous sistemes i noves eines, i també ha constatat la pèrdua progressiva d'alguns oficis tradicionals i de certa cultura del detall. Amb tot, no parla des de la nostàlgia, sinó des de l'experiència. Assumeix que el món ha canviat, que els habitatges s'han reduït, que els comerços han perdut singularitat i que les tendències són unes altres. Però, tot i així, continua reivindicant la feina ben feta, la capacitat de pensar abans d'executar i el valor d'una professió apresada a força d'anys de dedicació i de criteri.

La crisi del 2007 va colpejar durament Quartet i gairebé el va portar al tancament. Mangot va haver de prescindir del personal i des d'aleshores treballa sol, ja en una etapa molt més selectiva. Tot i això, encara ha continuat assumint projectes puntuals de certa entitat, ja amb un ritme més proper al retir que no pas a l'expansió d'altres èpoques. Amb gairebé 400 obres a l'esquena, l'interiorista resumeix la seva trajectòria amb la convicció d'haver contribuït a modernitzar el país en el seu àmbit d'actuació. La seva història i la de Quartet expliquen, en gran manera, l'evolució d'un ofici a Andorra i la petjada d'un professional que sempre ha volgut fer les coses amb criteri i personalitat.

## GARATGE VÍCTOR I TALLER DINÀMIC FAMÍLIA IRUELA

# Tradició i renovació

L'empresa, fundada per Josep Iruela el 1983, ha evolucionat cap a nous serveis amb una clara aposta per la tecnologia i una identitat corporativa renovada

La història de Garatge Víctor és, en essència, la d'una continuïtat familiar lligada a l'evolució de la mecànica a Andorra. L'origen es remunta al 1980, quan Josep Iruela inicia la seva trajectòria professional dins el sector. Abans de fundar el seu negoci, participa en la creació del Taller Dinàmic juntament amb un soci. Aquella

primera experiència empresarial, però, té una vida curta: el 1981 els dos socis separen camins. És a partir d'aquest punt que Iruela decideix emprendre en solitari.

Així, el 1983 neix oficialment Garatge Víctor, ubicat al carrer Ciutat de Valls. Es tracta d'un taller que respon a les necessitats mecàniques del moment: revisions, canvis d'oli i manteniment general dels vehicles. En un país en ple creixement automobilístic, el negoci es consolida ràpidament com un servei de proximitat, basat en la confiança i en l'ofici.

El relleu generacional arriba el 2002, quan Víctor Iruela s'incorpora al negoci familiar. Des d'aleshores, pare i fill treballen conjuntament, combinant experiència i renovació. Aquesta continuïtat ha estat una de les claus de l'evolució de l'empresa, que ha sabut mantenir l'essència del taller tradicional alhora que ha fet el salt cap a una mecànica cada vegada més tecnificada. Amb el temps, Josep Iruela es jubila formalment, però continua vinculat al projecte, mantenint la presència i el coneixement acumulat al llarg de dècades.

Una de les decisions estratègiques més significatives és la recuperació del Taller Dinàmic, ara

**VÍCTOR IRUELA S'INCORPORA EL 2002, GARANTINT LA CONTINUÏTAT I MODERNITZACIÓ DEL PROJECTE**



fa aproximadament quatre anys. El negoci, situat al carrer dels Barrers, s'ha reorientat completament cap a la mecànica de motocicletes, configurant així una estructura empresarial amb especialitzacions diferenciades. Aquesta diversificació permet al grup ampliar serveis i reforçar la presència dins el sector.

Garatge Víctor ha evolucionat també en la seva identitat i posicionament, adoptant recentment el nom de Virtus Mecànica Unita. Aquesta denominació marca una nova etapa dins d'una dilatada trajectòria professional marcada per una elevada especialització: caixes de canvi automàtiques, sistemes mediambientals d'emissions o hibridació, sense abandonar el servei generalista.

# 50 anys al servei de la mecànica

---



**Garatge VÍCTOR**  
L'únic taller oficial al Principat d'Andorra.

C/ Gil Torres, 23 - Andorra la Vella - Tel.: 825 868 - 823 799  
victorgaratge@gmail.com



C/ Prada de Moles, 6 - Andorra la Vella - Tel.: 824 851 - tallerdinamic@tallerdinamic.com

## PERSIANES URGELL



# Vestint la vostra llar des del 1982

Aquest negoci emblemàtic de Sant Julià manté una manera de treballar tradicional i una clientela fidel de generacions malgrat els canvis que ha patit el sector

La trajectòria de Persianes Urgell reflecteix la història d'una empresa familiar que ha sabut mantenir-se fidel a les seves arrels en un ofici i un sector que ha evolucionat de manera constant. El negoci, amb seu a Sant Julià de Lòria, ja portava uns anys funcionant quan, el 1982, en va agafar la gestió Joan Erola, iniciant així l'etapa que

defineix el seu recorregut actual. Concretament, aquell any, Erola va entrar a formar part de la propietat de l'empresa després que un dels dos socis fundadors decidís marxar. L'altre soci, Paco Moliner, li va proposar incorporar-s'hi.

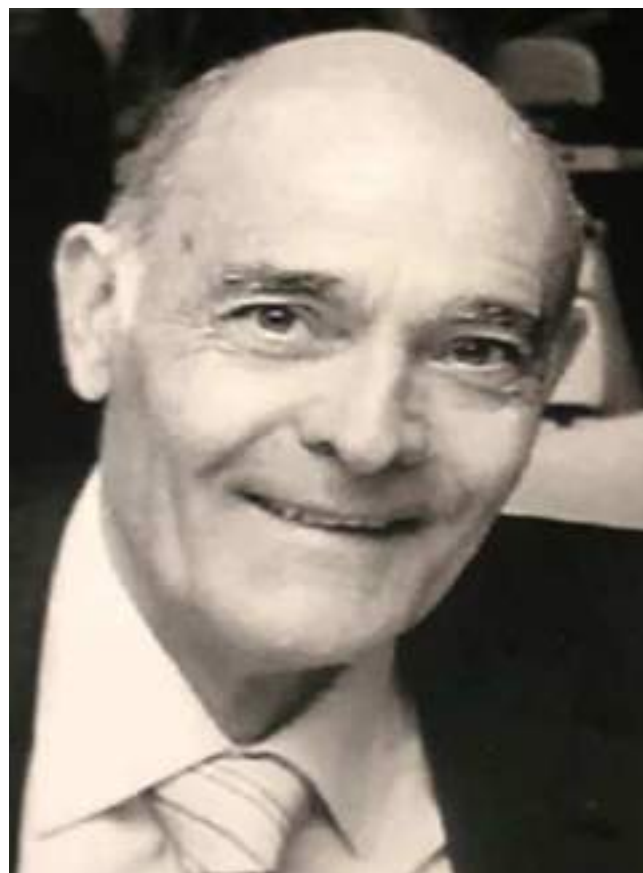
A partir d'aleshores, el negoci es consolida sota la direcció de Joan Erola, que en porta les reg-

nes fins pràcticament el final de la seva vida, establint una manera de treballar que marcarà el caràcter de Persianes Urgell. Tres anys més tard, el 1985, les seves filles Maite i Carme –que encara estava estudiant–, s'hi incorporen de ben joves. Aquesta arribada no és anecdòtica, sinó que evidencia una continuïtat generacional que esdevin-

drà clau per a la supervivència i identitat de l'empresa. Maite Erola hi va estar durant 15 anys, mentre la vinculació de la Carme ha estat ininterrompuda fins als nostres dies.

L'activitat del negoci ha estat, des del primer moment, clarament definida. El seu nucli ha estat sempre el muntatge i la instal·lació de persianes, una especialització que no ha variat amb el pas dels anys. A aquest servei principal s'hi han anat sumant altres línies complementàries, com els sostres d'alumini en els primers temps, les motoritzacions de persianes i tot el que fa referència a la cortina tècnica. Amb el temps, l'oferta es va anar ampliant també cap a la decoració interior, incorporant no tan sols cortines, sinó també tapisseria.

Aquesta diversificació, però, també ha tingut ajustos. La secció de tapisseria, que havia format part de l'activitat durant molt de temps, es va tancar fa aproximadament tres anys arran de la jubilació del professional que se n'encarregava. Actualment, l'empresa manté el treball amb cortines i altres elements tèxtils, així com la instal·lació de



Joan Erola, durant molts anys gerent de l'empresa.

tendals, un servei que ofereix en col·laboració amb altres empreses especialitzades. Aquesta fórmula permet continuar donant resposta a les necessitats dels clients sense perdre l'essència d'un negoci de dimensions reduïdes.

Mentrestant, el sector també ha experimentat una evolució notable, especialment pel que fa a la incorporació de noves tecnologies. Sistemes automatitzats, controls remots i integracions amb dispositius mòbils formen part de la realitat actual del mercat. Tanmateix, Persianes Urgell ha optat per mantenir una manera de treballar més tradicional. Carme Erola reconeix el valor de la tecnologia en termes d'informació i eficiència, però defensa un model basat en l'experiència, el tracte directe i els mètodes de sempre. L'empresa no aposta per la digitalització com a eix central del negoci, una decisió que respon tant a una qüestió de convicció com a la tipologia de clientela.

I és que un dels pilars fonamentals de Persianes Urgell és precisament la seva base de clients. Es tracta, en gran part, de famílies del país amb qui la

### CONFORT MÉS ENLLÀ DE LA FUNCIÓ ESTÈTICA

En l'àmbit domèstic, elements com les persianes, les cortines o els tendals tenen un paper que va més enllà de la simple funció estètica. Són components clau en el confort de la llar, tant pel que fa al control de la llum natural com a la regulació tèrmica i la privacitat. Una instal·lació adequada pot incidir directament en l'eficiència energètica de l'habitatge i en el benestar quotidià, convertint aquests elements en peces essencials.

### L'EMPRESA HA TREBALLAT DES DE PERSIANES I CORTINES FINS A TENDALS I TAPISSERIA

relació s'ha mantingut al llarg de generacions. En molts casos, l'empresa ja havia treballat amb els avis o els pares dels actuals clients, i avui continua fent-ho amb els fills. Aquesta continuïtat reflecteix un alt grau de confiança i fidelització, construït a partir d'anys de proximitat.

Tot i



que sempre hi ha noves incorporacions, el gruix de la clientela manté aquest vincle històric.

Pel que fa al volum i tipologia de feina, l'empresa opera amb una estructura reduïda, habitualment amb dues persones, reforçades puntualment segons les necessitats. Aquesta dimensió també condiciona el tipus de projectes que s'assumeixen. Actualment, el focus se situa principalment en el client parti-

cular, deixant en un segon pla la gran obra. Aquest canvi respon a la transformació del sector de la construcció, en què els metal·listes han assumit cada vegada més tasques integrals, incloent-hi la instal·lació de finestres, persianes i vidres. Això obliga negocis com Persianes Urgell a adaptar-se i buscar el seu espai en el mercat.

L'activitat es concentra pràcticament en l'àmbit nacional. Tot i que puntualment poden rebre encàrrecs fora d'Andorra, especialment a la Seu d'Urgell, la complexitat administrativa associada a aquests treballs fa que no sigui una línia habitual.

Amb més de quatre dècades d'història en la seva etapa actual, Persianes Urgell exemplifica la resistència i adaptació d'una petita empresa familiar en un entorn canviant. Sense grans estructures, ha sabut mantenir-se gràcies a l'ofici, la constància i una relació directa amb el client. Una trajectòria construïda des de la continuïtat i la fidelitat.

# Evolució constant en el sector del vidre

Amb més de 40 anys d'història, l'empresa ha sabut reinventar-se per donar resposta als canvis i les noves demandes del mercat tot mantenint el caràcter familiar

Cristalleries Valira és avui tot un referent dins el sector del vidre a Andorra, amb una trajectòria que combina tradició familiar i adaptació constant. Oficialment constituïda el 10 d'octubre del 1985, l'activitat de l'empresa ja havia començat uns anys abans, en un context en què el teixit empresarial del país tot just es començava a regularitzar.

La fundació de la societat va ser el resultat de la iniciativa de tres socis: Frederic Bonilla Garcia, Josep Anton Garcia Aledo i Adolfo Gulias Lois (Fito). Aquesta estructura inicial reflectia un model de col·laboració entre especialistes del vidre en un moment en què l'ofici es transmetia principalment per via pràctica i experiencial. Amb els anys, però, l'empresa va anar

evolucionant: primer amb la sortida d'un dels fundadors, que va emprendre el seu propi projecte, i més endavant amb la desvinculació del tercer soci. Actualment, la propietat és íntegrament de la família Bonilla.

Des dels inicis, l'activitat s'ha desenvolupat al mateix taller

**FUNDADA PER TRES SOCIS, LA SOCIETAT ÉS AVUI DIA ÍNTEGRAMENT PROPIETAT DE LA FAMÍLIA BONILLA**



Diversos treballadors de l'empresa durant una trobada.

situat als Magatzems Cervós de la capital, fet que evidencia una gran estabilitat i una forta vinculació amb l'entorn immediat. Aquesta permanència física ha anat acompanyada d'una evolució tècnica significativa, tant en els materials com en els processos.

En els seus primers anys, l'empresa treballava amb un tipus de vidre molt diferent de l'actual. No existia el vidre de cambra i les solucions disponibles eren limitades, amb gruixos que rarament superaven els tres mil·límetres. Progressivament, la indústria ha introduït nous formats i prestacions:



**Una de les tasques d'alta complexitat realitzades per Cristalleries Valira.**

vidres de major gruix, millores en l'aïllament tèrmic i acústic, i l'aparició del vidre doble amb cambra interior. Posteriorment, van arribar també materials com el vidre laminat, que aporta seguretat gràcies a una làmina interior que evita la dispersió en cas de trencament. Aquesta evolució tecnològica ha obligat el sector a una actualització constant, tant en coneixement com en maquinària.

Paral·lelament als avenços tècnics, també s'ha produït una transformació profunda en el model de negoci. Inicialment, Cristalleries Valira actuava principalment com a

proveïdor de vidre per a fusters i serrallers, que eren els encarregats d'instal·lar finestres i tancaments. Amb el temps, però, aquests oficis han anat integrant el vidre dins els seus propis processos productius, fet que ha reduït la demanda directa cap als vidriers tradicionals. Davant aquest canvi estructural, l'empresa ha optat per reinventar-se i ampliar el seu àmbit d'actuació.

Actualment, Cristalleries Valira ofereix un ventall ampli de serveis que va molt més enllà del simple subministrament de vidre. L'empresa treballa tant

per a particulars com per a empreses i constructors, i té un paper destacat en la gestió de sinistres per a companyies asseguradores, especialment en casos de trencament de vidres. A més, manté contractes de manteniment amb

### **DES DELS INICIS, L'ACTIVITAT S'HA MANTINGUT AL MATEIX TALLER DELS MAGATZEMS CERVÓS**

cadena comercials i establiments hotelers, consolidant-se com un operador de confiança per als grans grups del sector serveis.

La diversificació ha estat clau en aquesta nova etapa. L'empresa ha incorporat nous serveis, entre els quals hi ha la instal·lació de tancaments d'alumini i PVC, la creació de separadors interiors d'oficines, la fabricació a mida de mampares de bany o la instal·lació de sistemes d'acristallament per a terrasses, incloent-hi solucions plegables que permeten adaptar els espais a diferents èpoques de l'any. Aquest tipus de productes responen a una demanda creixent de funcionalitat i confort.

Amb una plantilla de disset treballadors, Cristalleries Valira manté encara avui el caràcter d'empresa familiar. La gestió està en mans de la segona generació, Frederic Bonilla Fernández i Gerard Bonilla Fernández, però amb implicació directa del cofundador, Frederic Bonilla Garcia. Aquesta continuïtat generacional es complementa amb un equip de treball estable, amb diversos operaris que acumulen més de trenta anys d'experiència, fet que reforça el coneixement intern i la cohesió del grup.

Més enllà de les dades tècniques i empresarials, un dels trets distintius de la companyia és el seu enfocament humà. En aquest sentit, s'ha valorat sempre la importància de mantenir un ambient de treball proper i familiar, en què la fidelització del personal i el tracte directe amb els clients siguin elements centrals. En un sector cada vegada més competitiu i tecnificat, aquesta dimensió humana esdevé un factor diferencial que contribueix a la seva continuïtat operativa i consolidació.

Amb més de quatre dècades d'activitat formal i uns inicis que es remunten encara a més enrere, Cristalleries Valira exemplifica l'evolució d'un ofici tradicional cap a un model empresarial modern, capaç de donar resposta als canvis del mercat tot conservant les seves arrels.

# Una peça que fa funcionar el país

Des del 1985, l'empresa s'ha consolidat com un veritable referent en venda de recanvis especialitzats i subministrament tècnic per a tot tipus de sectors

La història de Grup Covima també és la història de l'evolució d'un sector discret però essencial de l'economia andorrana: el subministrament tècnic i industrial. Durant més de quaranta anys, aquesta empresa ha estat darrere de tallers mecànics, instal·lacions industrials, estacions d'esquí o negocis que necessiten peces i equipaments molt específics. Un treball sovint invisible, però imprescindible perquè moltes activitats funcionin amb normalitat.

El projecte va néixer l'1 de juny del 1985 de la mà de tres socis anomenats Cos, Vilalta i Magallón. Els seus cognoms van donar forma al nom de Covima, una denominació que sintetitza l'origen familiar i empenyorador del negoci. Des del primer moment, l'objectiu era clar: crear una empresa capaç de subministrar material tècnic especialitzat per al sector de l'automoció i per a altres activitats que necessitaven peces i equipaments difícils de trobar al mercat local.

Els primers passos es van fer en un petit local situat a l'avinguda del Fener, on Covima va estar cinc anys. Aquella etapa

**EL 1994 ES FA UN PAS IMPORTANT AMB LA INCORPORACIÓ DELS SERVEIS DE VÈNDING**



inicial va servir per consolidar les bases del negoci i construir una important xarxa de proveïdors i clients. Aleshores, l'empresa es dedicava principalment a l'electricitat i l'electrònica per a vehicles i turismes, un camp que començava a adquirir importància a mesura que els automòbils incorporaven sistemes cada vegada més complexos.

Durant els primers anys, però, l'activitat no es va limitar només al món de l'automòbil. Entre el 1985 i el 1994, Covima també va treballar en el subministrament de peces per a màquines tabaqueres. Aquell període va permetre adquirir experiència en la gestió de components industrials i en la localització de peces tècniques específiques, una especialització que amb el temps es convertiria en un dels seus principals actius. Després d'aquella primera etapa, l'empresa va traslladar-se a l'avinguda de Salou, on continua establerta actualment. El canvi va respondre a la necessitat de disposar de més espai i de millorar la logística d'un negoci que anava creixent tant en volum de clients com en varietat de productes. Amb els anys, el catàleg s'ha ampliat de manera notable fins a superar les 100.000 referències en estoc, una xifra que reflecteix l'abast del servei.



### Participació de Covima en la Fira d'Andorra la Vella.

La filosofia de treball s'ha mantingut constant des dels inicis. La clau del projecte ha estat sempre subministrar exactament allò que el client necessita, encara que es tracti d'un material molt concret o difícil de localitzar. Aquesta capacitat ha convertit Covima en un punt de referència per a molts professionals del país.

Amb el pas del temps, l'empresa ha anat ampliant el seu camp d'activitat. Un moment important en aquesta evolució va arribar l'any 1994, quan Covima va començar a treballar amb màquines de vànding. Aquesta nova línia de negoci va suposar una diversificació significativa i va obrir la porta a nous sectors.

Paral·lelament, Covima també ha desenvolupat una relació estreta amb altres àmbits de l'economia andorrana, com el de les estacions d'esquí. El

2015 va crear Covima Funibelt Power, la seva pròpia marca de material per a camps de neu, en aliança amb la coneguda firma Gates. La marca ha fabricat i distribuït tota mena de corretges de transmissió especialment concebudes per a sistemes de transport per cable, capaces de suportar temperatures extremes.

Una altra línia important del negoci és la distribució d'eines especialitzades per a tallers, tant petit instrumental professionals com equipaments de més envergadura. A això s'hi afegeix el subministrament de material elèctric industrial molt específic, sovint introbable en catàlegs convencionals. En molts casos, Covima localitza i importa els productes expressament a partir de les necessitats dels clients.

Al llarg dels anys, l'empresa també ha consolidat relacions

estables amb diversos proveïdors internacionals. Entre aquests destaca la col·laboració amb la firma Kärcher, especialitzada en equips de neteja professional i industrial, amb qui Covima treballa des de pràcticament els inicis.

També manté una relació de llarg recorregut amb Fuchs Oil, prestigiosa marca de lubricants.

Aquesta combinació de proveïdors de fama mundial i coneixement local ha permès a l'empresa oferir solucions adaptades a realitats molt diverses. Tallers mecànics, empreses de manteniment, instal·lacions industrials o infraestructures turístiques formen part d'una cartera de clients que necessita un servei

ràpid i fiable per mantenir la seva activitat.

Quatre dècades després de la seva fundació, Covima continua sent una empresa fortament arrelada al territori i molt vinculada a l'esperit emprenedor dels seus fundadors.

Des d'aquell primer local de l'avinguda del Fener fins a l'actual seu de l'avinguda de Salou, la companyia ha evolucionat amb el país i amb les necessitats dels seus clients, mantenint sempre

el mateix principi que la va veure néixer: oferir qualitat de producte, qualitat de servei i la capacitat de trobar allò que els professionals necessiten per fer la seva feina en òptimes condicions.

**ACTUALMENT  
COVIMA TÉ MÉS  
DE 100.000  
REFERÈNCIES EN  
EL CATÀLEG DE  
PRODUCTES**

## SEPIR SEGURETAT



# Protegint Andorra des del 1986

Creixement sostingut, especialització tecnològica i un model de servei global marquen la trajectòria d'una firma consolidada dins el sector de la seguretat

Fundada el 1986 per Daniel de Juan i Dídac Ordóñez, SEPIR Seguretat és una de les empreses històriques del sector de la seguretat al Principat d'Andorra. El projecte va néixer en un moment en què el desenvolupament tecnològic dels sistemes de protecció començava a consolidar-se com una necessitat tant per a empreses com

per a particulars. Des dels seus inicis, la companyia ha tingut una vocació molt clara: esdevenir una empresa responsable i orientada al servei, amb una atenció personalitzada que respecti les necessitats específiques de cada client.

Amb el pas dels anys, aquesta filosofia fundacional s'ha mantingut com un dels pi-

lars centrals del projecte empresarial. L'evolució de SEPIR ha estat progressiva però constant, adaptant-se als canvis tecnològics i a les exigències creixents del mercat de la seguretat. Un punt d'inflexió important es produeix el 7 de novembre del 2008, quan l'empresa es constitueix formalment com a societat limitada

sota la denominació SEPIR SEGURETAT, SL, fet que consolida la seva estructura jurídica i operativa dins el teixit empresarial andorrà.

Aquesta consolidació va anar acompanyada d'un procés de creixement i especialització. L'any 2018, per exemple, l'empresa amplia les seves activitats comercials amb l'objectiu de cobrir de manera més completa les necessitats dels clients, reforçant d'aquesta manera la seva capacitat de resposta i oferint un servei més ajustat i integral. Aquest enfocament evidencia una estratègia precisa: no limitar-se només a proporcionar dispositius específics, sinó també evolucionar cap a una oferta global de solucions de seguretat.

Actualment, SEPIR està dirigida per la filla i el fill polític del Sr. De Juan, i centra la seva activitat en la instal·lació i el manteniment de sistemes de seguretat en sentit ampli, abraçant diversos àmbits tecnològics. Entre els seus serveis destaquen els sistemes d'intrusió, la detecció i extinció d'incendis, la detecció de gasos com el monòxid de carboni,



els circuits tancats de televisió (CCTV), els sistemes de control d'accés i presència, així com les instal·lacions específiques per a entorns bancaris i la seguretat física amb caixes fortes i cambres cuirassades.

L'empresa no es limita a la instal·lació, sinó que ofereix un servei complet que inclou assessorament tècnic, disseny de solucions personalitzades, implementació i manteniment posterior. Aquesta visió integral permet adaptar cada projecte a les característiques concretes de l'espai i a les necessitats del client, optimitzant recursos i garantint la màxima eficàcia.

Un altre dels serveis rellevants és la connexió a centrals receptores d'alarmes, que inclou funcionalitats com la gestió d'avisos, rondes de seguretat i custòdia de claus. Aquest tipus de servei situa SEPIR dins d'un model de seguretat activa i contínua, que va més enllà de la simple venda de tecnologia per incorporar una dimensió operativa i de vigilància.

Pel que fa als recursos i capacitats internes, SEPIR dis-

## EVOLUCIÓ CAP A UN SERVEI INTEGRAL DE SEGURETAT

En conjunt, la història de SEPIR Seguretat és la d'una empresa que ha sabut evolucionar des d'un model inicial d'instal·lació de sistemes cap a una proposta integral de seguretat, mantenint els valors fundacionals però incorporant tecnologia, especialització i servei continu.

Aquesta combinació li ha permès consolidar-se com un actor rellevant del sector, amb una trajectòria de gairebé quatre dècades marcada per l'adaptació constant.

posa d'un equip humà especialitzat, amb experiència en el sector i orientat a cobrir totes les demandes. L'empresa també destaca per treballar amb marques de primer nivell i proveïdors reconeguts internacionalment, fet que li permet garantir la qualitat dels equips i la fiabilitat dels

**TREBALLA  
AMB MARQUES  
DE PRIMER  
NIVELL QUE  
GARANTEIXEN LA  
MÀXIMA QUALITAT**

**ENTRE ELS  
SERVEIS HI HA  
DES DE DETECCIÓ  
D'INCENDIS FINS  
A CAMBRES  
CUIRASSADES**

sistemes instal·lats. Entre aquests proveïdors figuren empreses com Hikvision, Ajax, Paradox, Cofem, Inim, Honeywell o Siemens, entre d'altres, que asseguren un alt estàndard tecnològic.

A més, SEPIR és distribuïdor exclusiu al Principat d'Andorra de determinades marques especialitzades, com Detnov en sistemes de detecció d'incen-

dis i Ferrimax en seguretat física, un fet que reforça el seu posicionament i li atorga un valor afegit en termes d'exclusivitat i especialització.

La cartera de clients de l'empresa també reflecteix aquesta trajectòria consolidada. SEPIR ha treballat i manté contractes de manteniment amb entitats i empreses de referència al país, com el Museu Thyssen, Grandvalira, importants entitats bancàries, així com cadenes comercials i altres instal·lacions de gran volum. Aquest tipus de clients evidencien la confiança del mercat en la seva capacitat tècnica i operativa.

En termes de posicionament, SEPIR ha apostat per una combinació de qualitat, competitivitat i servei personalitzat, amb una clara orientació a la millora contínua. L'empresa té la voluntat de superar-se dia a dia, oferint solucions adequades a cada casuística amb un equilibri entre prestacions i cost, i mantenint alhora criteris de sostenibilitat i eficiència.

## AUTOESCOLA PRINCIPAL FAMÍLIA ARAUZ

# Vocació viària

Els orígens del centre se situen el 1964, quan Daniel Arauz funda l'autoescola La Vinyeta amb un soci, convertint-se en un dels pioners del sector a Andorra

La història de l'Autoescola Principal és, en bona part, la història de l'aprenentatge de la conducció al país. Els seus orígens es remunten a l'any 1964, quan Daniel Arauz pare va començar a dedicar-se a l'ensenyament viari, convertint-se en un dels pioners del sector a Andorra. Aquell mateix any va obrir, amb un altre soci, l'Autoescola La Vinyeta. Més endavant, pels volts del 1970, juntament amb el seu germà, va impulsar una nova iniciativa, l'Autoescola Sant Cristòfol, situada a Escaldes. Eren anys en què el sector començava a estructurar-se, amb petits centres repartits entre les parròquies centrals.

El 1978 es va produir un primer gran moviment d'agrupació amb la creació de l'Autoescola Unió, que integrava pràcticament totes les autoescoles existents al país. Aquella fusió va suposar un pas cap a la consolidació de l'activitat. Posteriorment, el 1986, a partir d'aquesta base i amb la incorporació de dues autoescoles més, va néixer l'actual Autoescola Principal. Des d'aleshores, el centre ha anat evolucionant amb els canvis normatius i socials, però mantenint la continuïtat familiar i territorial. De fet, l'empresa es manté a la mateixa zona des del 1978.

Daniel Arauz fill s'hi va incorporar el juny del 1991, just després d'acabar els estudis d'FP de Mecànica, una formació que considera clau per exercir

**ALS ANYS 60, ERA HABITUAL TREURE'S EL CARNET A UNA EDAT JA FORÇA AVANÇADA**



**Cotxes de la flota de l'autoescola als anys setanta.**



**Benedicció de vehicles per Sant Cristòfol.**

la professió amb solvència tècnica. Des d'aleshores dirigeix un centre que ofereix totes les categories de permisos: des de ciclomotor fins a motos de gran cilindrada, així com tots els permisos de turisme, autocar, camió i remolc. La flota s'ha anat adaptant dins de cada categoria a totes les exigències, en un context en què els vehicles i la tecnologia han canviat radicalment respecte als anys seixanta.

L'evolució no ha estat només mecànica, sinó també social i administrativa. Als anys seixanta, molts aspirants eren caps de casa que ja tenien família i que decidien obtenir el carnet a una edat més avançada que no pas avui. En alguns casos, fins i tot hi havia alumnes amb dificultats d'escriptura, fet que obligava a fer les proves teòriques de manera oral. Els exàmens pràctics es feien al costat de les instal·lacions de FEDA, amb maniobres bàsiques i un recorregut reduït.

Amb els anys, el sistema s'ha professionalitzat. Actualment, les proves inclouen un examen específic de maniobres en un camp de pràctiques i una prova posterior de circulació en via pública. Tot i l'evolució tecnològica, a Andorra el permís de conduir s'ha de continuar obtenint amb vehicle de canvi manual, excepte en casos de minusvalidesa que requereixin cotxes adaptats. Seixanta anys després dels primers passos, l'Autoescola Principal continua activa, testimoni directe de la transformació de la mobilitat i de la formació viària al país. Actualment, hi ha tres monitors a l'empresa: Daniel Arauz, Jordi Pinó i el seu fill Pol Pinó.

# PRINCIPAL,SA

autoescola



C. Prat de la Creu, núm. 22, local 31, AD500 Andorra la Vella. +376 821 256  
Av. Rocafort, núm. 2, entresol 1a, AD600 Sant Julià de Lòria. +376 842 989  
[autoescolapincipal@andorra.ad](mailto:autoescolapincipal@andorra.ad)

## MULTISEGUR ASSEGUANCES FAMÍLIA ROSSELL SELLART



### JOSEP MARIA ROSSELL

DIRECTOR DE MULTISEGUR ASSEGUANCES

“Ens diferencien la proximitat i l'atenció personalitzada”

#### Quan comença la història de Multisegur?

Multisegur té els seus orígens el 1985. Durant els mesos de novembre i desembre d'aquell any vam començar a preparar el projecte, i l'activitat operativa es va iniciar el 6 de juny del 1986. En aquell moment no es deia Multisegur: érem delegats de Segurcaixa, la companyia vinculada a la Caixa de Pensions, i treballàvem des d'una petita oficina situada a la plaça Rebés.

#### Tenia experiència en el sector?

No, jo treballava a la CASS i la meva mare, Alba Sellart, tenia un comerç. Quan va sorgir l'oportunitat de representar aquesta companyia a Andorra, ella es

va entusiasmar amb el projecte i em va demanar que l'acompanyés. I aquí continuo.

#### Com evoluciona aquella primera oficina fins a convertir-se en Multisegur?

Segurcaixa no comercialitzava assegurances d'automòbil i nosaltres volíem donar un servei integral. Per això vam buscar una altra companyia que només treballés aquest ram, Multinacional Aseguradora. Amb els anys, però, aquestes empreses es van vendre a altres grups i vam decidir deixar de ser delegats i convertir-nos en corredoria per poder treballar amb diverses companyies. Després d'uns deu anys així, vam fer un pas més i vam estudiar si era viable crear una companyia pròpia.

#### Així neix l'actual empresa?

Sí. L'any 2000 encarreguem un pla de negoci a la consultora Aon. Van analitzar el projecte

amb els clients que ja teníem i els productes que oferíem i van concloure que crear una companyia era viable. A partir d'aquí, el 2001 vam constituir la companyia d'assegurances adoptant el nom de Multisegur, en homenatge a les companyies amb les quals havíem treballat: Multinacional Aseguradora i Segurcaixa. Va ser un procés molt enriquidor perquè vam haver de construir-ho tot des de zero.

#### Van incorporar tots els serveis de cop?

No. Vam decidir créixer a poc a poc, començant amb pocs rams i ampliant productes progressivament. Era un món nou per a nosaltres i volíem aprendre bé abans d'expandir-nos. Ara ho toquem tot.

#### Quin paper ha tingut l'equip humà en aquest creixement?

Fonamental. Hem tingut un equip molt implicat i amb molta trajectòria dins de la casa. Hi ha treballadors que porten amb nosaltres més de 25 o 30 anys. Sense aquesta fidelitat i dedicació, el projecte no hauria estat possible.

#### Què diferencia una companyia andorrana com Multisegur d'una delegació d'una gran asseguradora?

Sobretot el tipus de servei i la proximitat. Amb una delegació sovint les decisions es prenen a fora i no sempre s'adapten a la realitat del país. Nosaltres sempre hem volgut estudiar cada cas concret, fer una proposta adequada i acompanyar el client també en moments difícils, com pot ser un sinistre. Aquesta atenció personalitzada ha estat sempre un dels nostres principals objectius.

#### Hi ha relleu generacional dins la casa?

Sí, i això és una gran satisfacció. La meua filla Edith fa set anys que treballa amb nosaltres i és responsable del *front office*. I, més recentment, també s'hi ha incorporat una altra filla, la Noemí, que treballa al *back office*. Això dona continuïtat al projecte i transmet seguretat a l'equip.

EL 2001 PASSEM DE CORREDORIA A COMPANYIA PRÒPIA

# Deixa't d'embolics!

T'ho posem fàcil per protegir el teu refugi.

  [multisegur.com](https://www.multisegur.com)

Tel. (+376) 808 808  
Whatsapp (+376) 626 808

[més info](#) ↓

Llar



# Deixa't d'embolics!

T'ho posem fàcil per protegir el que et mou.

  [multisegur.com](https://www.multisegur.com)

Tel. (+376) 808 808  
Whatsapp (+376) 626 808

[més info](#) ↓

Auto



# Sinergies

Engitec és una iniciativa pionera que uneix arquitectura i enginyeria en un mateix despatx. Des del 1987, ha impulsat projectes clau en el desenvolupament del país

Engitec es constitueix l'any 1987. En aquesta primera etapa l'empresa es dedica exclusivament a projectes d'enginyeria.

El primer gran punt d'inflexió arriba el 1991, quan l'estudi incorpora l'arquitecte Pere Espuga com a soci. La seva entrada no respon a una planificació estratègica inicial, sinó a una necessitat concreta: Engitec col·laborava en projectes d'arquitectura però no disposava de cap arquitecte dins l'equip.

Aquesta incorporació acaba marcant un canvi profund en el model del despatx. A partir d'aquell moment, deixa de ser exclusivament d'enginyeria i també passa a integrar l'arquitectura, configurant-se com un estudi capaç d'assumir projectes de manera integral.

Durant els anys següents, aquesta fórmula es consolida i es converteix en un dels trets distintius d'Engitec. La convivència diària entre arquitectes i enginyers permet una coordinació més directa i una resolució immediata de dubtes tècnics, fet que agilitza els processos de treball. Aquest model, poc habitual dins del sector, en què sovint les disciplines funcionen de manera independent, acaba definint la identitat del despatx. La sinergia entre arquitectes i enginyers junts permet optimitzar el rendiment, ser més competents, eficients i produir una feina amb més valor afegit. Així, de la base inicial d'enginyeria, es passen a abordar també projectes d'arquitectura, urbanisme i obra civil, tant en l'àmbit públic com en el privat.

Aquesta evolució es tradueix en una cartera de treballs molt diversa, que inclou des d'habitatges fins a grans infraestruc-



tures. Amb els anys, Engitec redacta projectes destacats del país, com la nova seu del Consell General, la nova seu de la Justícia, les torres de les Terrasses d'Emprivat o el conjunt residencial Aldosa Village, així com diverses actuacions viàries rellevants com el viaducte del túnel dels dos Valires i el túnel de Rocafort, actualment en execució.

A mesura que el despatx creix, també ho fa l'equip, que s'estructura amb diferents perfils tècnics d'arquitectura, enginyeria i delineació.

La manera de treballar es manté, però, fidel als orígens de la transformació iniciada als anys noranta: equips polivalents, amb capacitat d'adaptació i amb una organització flexible que permet

**EL FET QUE HI HAGI PERFILS TÈCNICS DIVERSOS GARANTEIX UNA VISIÓ GLOBAL EN CADA INTERVENCIÓ**

assumir tasques diverses segons les necessitats de cada projecte. Amb el temps, els fundadors inicials es desvinculen de l'empresa per centrar-se en altres projectes professionals, i la direcció passa a mans de Pere Espuga i l'enginyer Josep Maria Planes. Aquesta nova etapa manté in-

tacta la filosofia del despatx, basada en la integració de disciplines i en una visió global de cada tasca.

Avui, més de trenta-cinc anys després de la seva creació, Engitec continua operant amb aquest model híbrid que combina arquitectura i enginyeria dins d'un mateix equip. Una estructura que, tot i no ser majoritària, s'ha consolidat com una de les seves principals forteses tant en la fase de redacció d'un projecte com en la de direcció d'obra, amb una gran agilitat i solvència de resposta en obra. Això li ha permès participar de manera continuada en el desenvolupament d'infraestructures i edificis clau per a la modernització del país.



# ENGITEC

ENGINYERS I ARQUITECTES ASSOCIATS

## ARQUITECTURA

- Habitatge unifamiliar
- Habitatge plurifamiliar
- Equipaments
- Reformes i sostenibilitat
- Concursos
- Oficines
- Espais públics
- Equipaments industrials
- Espais comercials

## URBANISME I PLANEJAMENT

- Planejament general
- Planejament derivat
- Reparcel·lacions
- Estudis de detall

## ENGINYERIA CIVIL

- Infraestructures
- Estructures edificació i obra civil
- Geologia i geotècnia
- Excavacions i sosteniments
- Túnels
- Hidrologia i hidràulica

## ENGINYERIA D'INSTAL·LACIONS

- Electricitat, domòtica
- Climatització, fluids
- Projectes de gas
- Contra incendis
- Energies renovables
  - Geotèrmia
  - Aerotèrmia alta/baixa temperatura
  - Solar fotovoltaica
  - Solar tèrmica
  - Biomassa
- Xarxes informàtiques
- Sistemes de seguretat
- Audiovisuals
- Sanejament, depuració
- Piscines

## PERITATGES I VALORACIONS



# Quatre dècades creixent

El que va començar el 1987 com a petita empresa familiar és avui un grup amb presència internacional, pioner en la professionalització i digitalització del sector de la neteja

PRONET Serveis neix l'octubre del 1987 fruit d'una idea tan senzilla com encertada: crear una petita empresa de serveis que permetés mantenir actiu el fundador, Josep Daina Segú, recentment jubilat, i alhora donar forma a una inquietud empresarial que el seu fill, Albert Daina Marsinyach, feia anys que arrossegava. En aquell moment, l'Albert treballava com a funcionari del Govern. El seu pare, vidu des de feia temps, s'enfrontava a una jubilació que podia derivar fàcilment en passivitat no desitjada.

Els inicis van ser humils i exigents. L'Albert i la dona, la Júlia, en plegar de la feina sortien molts vespres a fer serveis de neteja. La Júlia, a les tardes, també repartia material pels diferents llocs de treball. PRONET creixia a base d'hores, constància i sacrifici silenciosos, des d'un despatx de només 12 metres quadrats que també feia les funcions de magatzem.

Aquella idea de muntar una empresa no havia sorgit del no-res. Anys abans, durant unes vacances improvisades a Cambrils, l'Albert i la Júlia van coincidir amb un petit grup d'hostes amb qui, gairebé sense adonar-se'n, van iniciar un joc: imaginar què farien si un dia es quedessin tots sense feina. I tots van coincidir que muntarien la seva empresa. A l'Albert, gairebé per consens i sense saber ben bé per què, li va tocar crear... una empresa de neteja.

Van passar uns set anys fins que aquella idea va prendre forma. PRONET començava a caminar amb dues senyores a hores puntuals, la Sra. Maria i la Sra. Pepita. L'Albert encara mantenia la plaça de funcionari fins que, després de molta reflexió i d'una conversa honesta amb el seu pare, va decidir demanar una excedència. El Go-



vern li va concedir sis mesos, que van ser més que suficients: va deixar la seguretat per apostar definitivament per l'empresa.

Amb el pas dels anys, PRONET Serveis es va consolidar com un actor clau del sector. Actualment dona servei a un gran nombre d'empreses del Principat, així com a entitats públiques, convertint-se en un col·laborador habitual de la vida econòmica i institucional del país.

Aquesta trajectòria ininterrompuda ha fet que PRONET sigui avui considerada l'empresa degana del sector de serveis

de neteja a Andorra, un reconeixement guanyat amb constància, experiència i fiabilitat al llarg de dècades.

Amb els anys, dins de PRONET va néixer una nova idea: professionalitzar el servei de

neteja i planxa a domicili i diferenciar-lo clarament del concepte tradicional de neteja. Així va néixer Clean & Iron Service.

La idea va sorgir d'una simple observació: als anuncis del diari, en una mateixa pàgina, hi havia persones que buscaven ajuda domèstica i persones que s'oferien per treba-

llar en cases particulars. Si la demanda i l'oferta coexistien, per què no es trobaven? Perquè faltava una empresa professional que generés confiança, garanties i continuïtat.

Per donar força a la marca, l'Albert va crear tot un univers narratiu: el senyor Hernest Muligan, la seva dona Miranda Stuart, l'avi Jeremias Muligan... Personatges ficticis ambientats a l'Amèrica dels anys quaranta que donaven coherència a una imatge elegant, professional i diferent. Sense saber-ho, estava construint allò que avui anomenem *storytelling* de marca. La primera agència va ser decorada amb aquest estil, amb un gran èxit.

L'intent d'expansió directa a Barcelona no va donar els fruits esperats. La distància, la gestió i el desconeixement del mercat local van fer que, després de dos anys, aquella agència fos venuda. Lluny de ser un fracàs, va ser un aprenentatge clau. A partir d'aquí, l'Albert va apostar decididament pel model de franquícia: persones coneixedores del seu mercat, amb un projecte propi, però sota una metodologia provada i una imatge de marca molt cuidada.

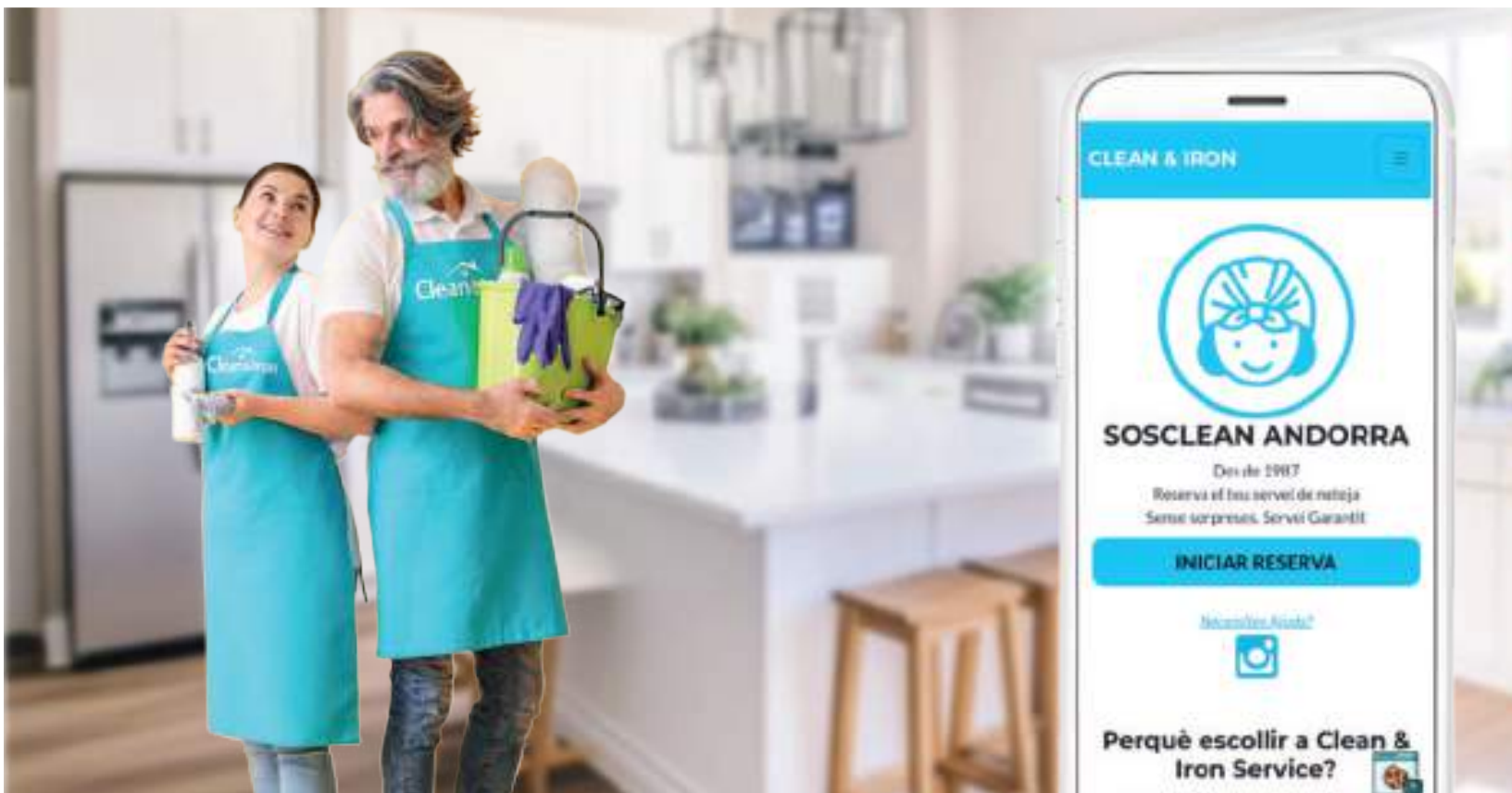
En paral·lel a l'expansió, el grup va continuar innovant en la manera d'oferir els serveis. Així va néixer SOS Clean, la primera plataforma de venda d'hores de neteja a Andorra, pensada per facilitar l'accés al servei de forma ràpida i totalment digital. El model va demostrar ser tan sòlid que es va replicar amb èxit a l'estat espanyol.

Avui, PRONET i la seva marca de serveis domèstics Clean & Iron Service compten amb agències pròpies i franquiciades, oferint serveis a 152 localitats d'Espanya, amb presència també a Portugal i Colòmbia.

**L'EMPRESA  
TAMBÉ COMPTA  
AMB AGÈNCIES  
A ESPANYA,  
PORTUGAL I  
COLÒMBIA**

# PRONET SERVEIS

Neteja a Andorra des de 1987. Tel. 862 394



# SOSCLEAR.NET

Amb la garantia de Clean & Iron. Tel 869 422

# Vertebrant el territori amb rigor tècnic

Fundada el 1988, l'empresa ha bastit una trajectòria marcada per l'obra pública, l'anticipació a futur i l'adaptació constant als nous desafiaments

Suport Enginyers Consultors es funda l'any 1988 a Escaldes-Engordany a partir de la iniciativa de Josep Maria Vila i Josep Serra, dos professionals amb trajectòries complementàries que decideixen iniciar un projecte propi. Serra provenia del món de la construcció privada i Vila de l'administració pública, una combinació que des del primer moment imprimeix un caràcter molt concret al despatx: una visió tècnica amb vocació de servei al territori i capacitat per entendre tant les necessitats institucionals com les del sector privat. Els inicis són modestos, en un petit local al carrer de les Escoles, però amb una clara voluntat de consolidar una estructura pròpia en un sector encara poc desenvolupat al país.

Els primers anys serveixen per establir les bases d'un model que es mantindrà en el temps. A principi de la dècada dels noranta, el trasllat a Prat de la Creu marca un punt d'inflexió, coincidint amb els primers projectes de més envergadura i amb una presència creixent en l'àmbit de l'obra pública. L'equip

**DES DELS PRIMERS ANYS S'ESTABLEIXEN LES BASES D'UN MODEL QUE ES MANTINDRÀ**



va augmentant de manera progressiva: de dos fundadors a quatre professionals en poc temps, fins a assolir a mitjan noranta una plantilla d'entre cinc i sis persones. Aquesta evolució continua fins a establir-se, ja entrat el segle XXI, en una estructura d'entre nou i onze tècnics, una dimensió que s'ha mantingut pràcticament inalterada durant anys i que respon a una aposta clara per l'especialització i la continuïtat més que no pas pel creixement quantitatiu.

Des del 2009, l'activitat es desenvolupa en les actuals oficines, també situades a Prat de la Creu, en un espai que reflecteix aquesta consolidació. Amb el temps, el nucli de professionals s'ha mantingut relativament estable, fet que ha permès acumular experiència i coneixement intern, un dels actius més importants de Suport. Aquesta estabilitat també ha contribuït a reforçar una manera de treballar basada en la proximitat, el coneixement del territori i una relació continuada amb els clients.

L'activitat principal se centra en l'enginyeria civil, especialment en obres públiques. Projectes, direccions d'obra, estudis i informes tècnics constitueixen el gruix de la tasca, amb una intervenció destacada en infraestructures viàries, hidràuliques i energètiques. També



s'aborden treballs vinculats a l'edificació, donant suport tècnic a arquitectes en qüestions estructurals i d'instal·lacions, així com estudis específics com els d'allaus o anàlisis de riscos. Aquesta diversificació no respon a una voluntat d'expansió indiscriminada, sinó a la necessitat d'adaptar-se a les demandes d'un país que ha experimentat una transformació accelerada en poques dècades.

Una part significativa de la trajectòria de Suport està vinculada a la col·laboració amb l'administració pública, que ha estat un dels principals motors d'activitat. Govern i comuns han confiat de manera recurrent en els seus serveis per al desen-

volupament de projectes d'infraestructura, des de carreteres fins a sistemes de sanejament o estudis de planificació. Sense ser l'únic actor del sector, el despatx ha tingut una presència rellevant en moltes de les actuacions que han configurat la xarxa viària actual, participant tant en la fase de disseny com en la supervisió de les obres.

Quan els projectes han exigint una resposta estructural singular, Suport també ha recorregut a col·laboracions externes. Una

de les més destacades ha estat la mantinguda amb el despatx Carlos Fernandez Casado, de

Madrid -una firma de referència internacional en l'àmbit dels ponts

### EL DESPATX HA RELACIONAT SEMPRE L'ENGINYERIA AMB UNA VISIÓ A LLARG TERMINI

i les estructures singulars-, en la concepció d'algunes infraestructures especialment complexes. D'aquest treball conjunt en formen part actuacions com el pont d'Anyós, el pont de París, el pont de Madrid, l'enllaç de la boca oest del túnel dels Dos Valires, la rotonda de la CG-3 a l'avinguda Fiter i Ros-

sell i la passarel·la Rosa Ferrer, que connecta la plaça del Poble amb el carrer de la Vall. Al mateix temps, el despatx ha complementat la seva activitat amb la col·laboració d'enginyeries del país especialitzades en geotècnia, medi ambient i riscos naturals

La manera d'entendre l'enginyeria ha estat sempre lligada a la planificació a llarg termini. La participació en estudis i plans que defineixen el creixement del territori respon a la consciència que les infraestructures no es poden improvisar. El temps necessari per concebre, projectar i executar una obra fa imprescindible anticipar necessitats futures. En aquest sentit, el treball desenvolupat al llarg dels anys ha contribuït a establir escenaris de creixement i a definir reserves de sòl o traçats que permetin donar resposta a la pressió demogràfica i a l'augment de la mobilitat.

En els darrers anys, aquesta visió s'ha ampliat cap a nous reptes, especialment en l'àmbit de la mobilitat sostenible. La participació en estudis recents sobre sistemes de transport segregat a la vall central -com la possible implantació d'un tramvia- reflecteix una evolució cap a solucions que busquen reduir la congestió i les emissions, alhora que milloren l'eficiència del sistema de transport. Aquest tipus de projectes impliquen una anàlisi complexa de la demanda, dels hàbits de mobilitat i de la integració amb altres modes de transport, i evidencien la capacitat d'adaptació a un context cada cop més exigent.

També s'han incorporat noves línies de treball vinculades a les necessitats emergents del territori. Els estudis d'allaus responen a la pressió urbanística en zones de risc; els projectes energètics, a la necessitat de diversificar fonts i avançar cap a models més sostenibles; i els estudis hidràulics, a la gestió d'un medi natural complex.

Al llarg de més de trenta-cinc anys, Suport Enginyers Consultors ha mantingut una línia coherent, basada en el rigor tècnic, l'estabilitat de l'equip i la capacitat d'evolucionar sense perdre la identitat.

## ELÈCTRICA MARCEL BESOLÍ



Manel Vila i Marcel Besolí, a les oficines de l'empresa.

# 40 anys connectant projectes

L'empresa ha experimentat una evolució sostinguda basada en la confiança dels clients i la capacitat d'adaptació als avenços constants del sector elèctric

L'empresa Elèctrica Marcel Besolí és el resultat d'una trajectòria marcada per la constància, l'adaptació i un creixement sostingut al llarg de gairebé quatre dècades dins del sector dels serveis d'electricitat. La societat es va constituir formalment l'any 1986, a iniciativa personal de Marcel Besolí, que havia començar treballant pel

seu compte. Poc després, però, es va incorporar al projecte un soci, Manel Vila Marsal. Besolí i Vila van compartir prop de trenta anys de feina conjunta, fins a la jubilació d'aquest últim, consolidant una base sòlida sobre la qual l'empresa ha continuat evolucionant.

Els inicis van ser modestos, amb una estructura reduïda i

una activitat centrada en feines puntuals, però amb una clara voluntat de créixer. Amb el pas dels anys, la incorporació progressiva de personal va permetre ampliar la capacitat operativa i assumir projectes de més envergadura. Aquest creixement no va ser sobtat, sinó gradual, afegint nous operaris en funció de les necessitats i superant també

etapes més complicades marcades per la conjuntura econòmica. Tot i això, Elèctrica Marcel Besolí ha mantingut sempre l'activitat gràcies a una cartera de clients fidel i arrelada al país.

Actualment, l'empresa ha assolit una dimensió que supera la vintena de treballadors, una xifra que evidencia el volum actual de tasques i la capacitat de gestionar simultàniament diverses obres. Elèctrica Marcel Besolí s'ha especialitzat exclusivament en el camp de l'electricitat, desenvolupant instal·lacions de tota mena, així com treballs de manteniment, reparació i reforma. Aquesta especialització li ha permès consolidar-se com un actor fiable dins del sector, amb capacitat per afrontar des d'intervencions petites fins a projectes de gran escala en edificis de múltiples habitatges.

La seva activitat s'ha desenvolupat principalment en col·laboració amb constructores, promotors i clients particulars, participant en projectes diversos vinculats al creixement urbanístic del país. En els darrers anys, l'augment de la inversió immobiliària ha comportat un increment notable de la demanda i,



Les dependències d'Elèctrica Marcel Besolí, a Sant Julià de Lòria.

en conseqüència, del volum de treball. Aquest context ha portat l'empresa a gestionar obres de dimensions cada vegada més importants, incloent-hi edificis de desenes de pisos, sense abandonar les feines de menor escala que continuen formant part del seu dia a dia.

Un dels factors clau en la consolidació de l'empresa ha estat la relació de confiança establerta amb clients i empreses del país, alguns dels quals es mantenen des dels primers anys d'activitat. Aquesta continuïtat ha estat essencial per garantir estabilitat en períodes de menor activitat i per construir una reputació basada en la feina ben feta més que no pas en estratègies comercials. De fet, la captació de nous projectes s'ha produït majoritàriament per recomanació i trajectòria, més que per la via de la publicitat als mitjans.

L'evolució del sector també ha obligat a una adaptació constant des del punt de vista tecnològic. La transformació dels sistemes d'il·luminació, amb la implantació generalitzada de la tecnologia led, ha suposat un canvi significatiu en

### LA INSTAL·LACIÓ, CLAU PER A LA SEGURETAT I L'EFICIÈNCIA

Mantenir al dia la instal·lació elèctrica d'un habitatge o negoci és essencial per garantir la seguretat de les persones i evitar riscos com curtcircuits, incendis o avaries greus derivades del desgast o l'obsolescència dels components de la xarxa. A més, una instal·lació ben executada des de l'inici assegura un funcionament eficient del sistema, ja que, d'una banda, redueix el consum energètic i, de l'altra, minimitza costos de manteniment a llarg termini.

### REALITZA INSTAL·LACIONS DE TOTA MENA, AIXÍ COM MANTENIMENT I REPARACIÓ

la manera de treballar, tant pel que fa als materials com als criteris d'eficiència energètica. En aquest sentit, l'empresa ha integrat aquests avenços de manera natural, actualitzant els seus procediments per mantenir-se competitiva i donar resposta al mercat.

M é s  
enlla

### LA COMPANYIA HA INTEGRAT ELS GRANS AVENÇOS TECNOLÒGICS DE MANERA NATURAL

de l'activitat estrictament tècnica, Marcel Besolí posa en relleu el paper de les persones que han format part del projecte al llarg dels anys. La plantilla ha estat diversa en origen i experiència, però ha contribuït de manera decisiva al desenvolupament de l'empresa. Especialment destacat és el paper de l'equip administratiu, que ha garantit el funcionament intern i la ges-

tió diària, especialment en moments en què el fundador ha hagut d'afrontar circumstàncies personals.

Amb el procés de jubilació ja iniciat, però encara amb projectes en curs, Besolí afronta una etapa de transició en què

l'objectiu principal és assegurar el futur de l'empresa. La voluntat és poder completar les obres en marxa i preparar un relleu que permeti mantenir l'activitat.

Aquesta fase es planteja amb la mateixa filosofia que ha marcat tota la trajectòria de la societat: responsabilitat, compromís i voluntat de deixar una estructura sòlida.

El recorregut d'Elèctrica Marcel Besolí reflecteix així el model d'una empresa que ha crescut de manera orgànica, adaptant-se als canvis del sector i mantenint una forta vinculació amb el teixit econòmic del país. Una trajectòria construïda sobre la base de feina continuada, relacions de confiança i capacitat d'evolució davant dels nous reptes.

# 40 anys d'adaptació i creixement

La trajectòria de l'empresa, fundada el 1986, ha estat marcada per la fidelització dels clients, la continuïtat generacional i la capacitat d'afrontar nous reptes

Tot i que la història de la Bugaderia del Barri s'inicia el 1986, els seus orígens cal cercar-los uns anys abans, quan Josep Estragués arriba a Andorra per treballar en aquest sector, concretament en un establiment situat a la Comella. Aquella primera etapa li va permetre conèixer de primera mà el funcionament del negoci i les necessitats d'un mercat fortament vinculat al turisme i a la restauració, una experiència que acabaria sent determinant per fer el pas cap a un projecte propi.

És precisament l'any 1986 quan, juntament amb Joan Albert Montaner, Estragués decideix emprendre i fundar la Bugaderia del Barri, amb la voluntat de consolidar una empresa amb identitat pròpia dins d'un sector amb demanda creixent.

Els inicis tenen lloc a Escaldes-Engordany, a l'antiga fàbrica de la Llana, una ubicació que, malgrat les dificultats logístiques -amb accessos complicats que obligaven a transportar la roba amb tractor-, esdevé el primer centre

**EL PRIMER  
EMPLAÇAMENT  
DEL NEGOCI VA  
SER L'ANTIGA  
FÀBRICA DE LLANA  
D'ESCALDES**



La façana de la Bugaderia del Barri a Escaldes-Engordany.



Al fons, la fàbrica de la Llana d'Escaldes, en un gravat antic.

d'operacions de l'empresa. En aquest entorn, la Bugaderia del Barri comença a construir una important cartera de clients, inicialment amb encàrrecs vinculats al mateix entorn empresarial de Montaner, com l'Hotel París Londres, i progressivament ampliant el servei a restaurants, altres establiments hotelers i també a particulars. Aquesta combinació de diferents tipus de clientela esdevé des del primer moment una de les característiques distintives del negoci. L'esposa de Montaner, Francesca Debiais, està fortament vinculada a l'empresa realitzant tasques administratives.

Després d'uns anys a l'antiga fàbrica de la Llana, la necessitat de millorar les condicions de treball i la logística porta l'empresa a traslladar-se a un nou edifici a la zona del pont de la Tosca, Casa Paulet. Aquest canvi marca un punt d'inflexió, ja que permet disposar d'unes instal·lacions més adequades, i posar en marxa una bugaderia amb una estructura més professionalitzada i eficient. Tot i aquest important creixement, l'activitat continua mantenint l'equilibri entre el servei a empreses i a particulars, consolidant una base de clients que, en molts casos, es mantindrà fidel durant dècades.



**Les actuals instal·lacions a la Massana.**

El 2002, la família Montané deixa l'empresa, que passa a estar gestionada per Estragués i la seva filla Esther. Tres anys després, el 2005, s'obre un nou local a l'avinguda del Pessebre, fet que permet separar les activitats en dues branques diferenciades: d'una banda, la tintoreria, orientada a l'atenció directa al client, i, de l'altra, la bugaderia, amb un component cada cop més industrial. Aquesta reorganització respon a la necessitat d'optimitzar processos i adaptar-se a un mercat en transformació, sense perdre el tracte de proximitat que ha caracteritzat la Bugaderia del Barri des dels seus inicis.

Al llarg dels anys, l'empresa ha anat consolidant una trajectòria marcada per l'estabilitat i la fidelització, amb clients

que han mantingut la relació amb la bugaderia durant molt de temps, especialment en els sectors de la restauració i l'hoteleria. Paral·lelament, el negoci ha anat reforçant també la dimensió familiar, amb la incorporació de Francesc Estragués, l'altre fill del fundador, l'any 2011, assegurant així la continuïtat del projecte.

Després de 40 anys de presència a Escaldes-Engordany, la Bugaderia del Barri ha viscut recentment un nou capítol amb el trasllat de la seva activitat principal a la Massana, concretament a la zona de les Naus Teixi-

dor. Aquest canvi respon, en bona part, a la no renovació del contracte de lloguer de les instal·lacions anteriors, però també s'ha convertit en una oportunitat per fer un salt qualitatiu en termes d'espai, tecnologia i capacitat productiva.

### **LA BUGADERIA VA TRASLLADAR L'ACTIVITAT A LA MASSANA EL MES D'OCTUBRE PASSAT**

Les noves dependències, en funcionament des del mes d'octubre passat, permeten centralitzar la bugaderia industrial en un entorn més ampli i millor equipat, fet que facilita l'optimització dels processos de treball i l'ampliació dels serveis, especialment en l'àmbit dels grans clients, com hotels i restaurants. El trasllat

es va dur a terme amb una planificació acurada que va permetre mantenir la continuïtat del servei amb una interrupció mínima d'un sol dia, malgrat la complexitat que comporta una operació d'aquestes característiques.

Amb la tintoreria mantenint-se a Escaldes i la bugaderia industrial a la Massana, la Bugaderia del Barri afronta aquesta etapa amb la voluntat de reforçar el posicionament com a referent del sector al país. La combinació entre l'experiència acumulada, la fidelitat dels clients i una aposta decidida per la modernització defineix un projecte empresarial que, quatre dècades després, continua evolucionant per adaptar-se a les necessitats del present sense perdre l'essència dels seus orígens.

# Innovant sense perdre l'essència

L'empresa va adquirir ara fa dos anys un torn i una fresadora que li ha permès guanyar autonomia i precisió en la fabricació de tot tipus de peces a mida

Serralleria López & López és una de les empreses que millor expliquen l'evolució del sector metal·lúrgic a Andorra al llarg de les darreres dècades. Fundada l'any 1987 per Manolo López, la serralleria va iniciar l'activitat en unes naus modestes situades a l'avinguda d'Enclar, a Santa Coloma, en un moment en què els recursos eren limitats i la maquinària, pràcticament inexistent. Aquell inici, marcat per l'ofici i l'esforç manual, responia a una realitat habitual en el teixit empresarial del país: petits negocis familiars que creixien de mica en mica amb constància i adaptació.

Amb el pas dels anys, el taller es va anar consolidant i va ampliar l'activitat. Després d'una segona etapa a les naus situades al pont de Poblado, el trasllat definitiu a l'emplaçament actual va arribar arran de la reordenació urbanística vinculada a l'obertura del nou vial, que va comportar la desaparició dels antics tallers. L'empresa es va reubicar en unes àmplies instal·lacions, on ja acumula prop de vint anys d'activitat continuada. Aquest recor-

**MANOLO LÓPEZ  
VA FUNDAR EL  
PRIMER TALLER,  
SITUAT A SANTA  
COLOMA,  
L'ANY 1987**



**La màquina fresadora en ple funcionament.**



Operaris treballant al taller de la Serralleria López.



Xavier López i Laura Gómez, al despatx. A la dreta, el torn, incorporat amb la fresadora fa dos anys.



regut físic pel territori reflecteix també una evolució empresarial sostinguda, amb un creixement progressiu tant en capacitat com en especialització.

El relleu generacional es va produir de manera natural. Xavier López, fill del fundador, es va incorporar a l'empresa el 2014, assumint progressivament la gestió i l'administració, mentre el seu germà, que ja formava part de l'equip, continuava al taller. El 2015 es va completar la transició amb la jubilació de Manolo López.

La continuïtat va quedar garantida gràcies a la presència d'una nova generació preparada per assumir responsabilitats, fet que ha permès mantenir l'activitat i alhora introduir importants millores.

En aquest sentit, en els darrers anys l'empresa ha fet un

pas endavant en termes tecnològics amb la incorporació de maquinària especialitzada, com un torn i una fresadora, que es van instal·lar fa aproximadament dos anys. Aquesta inversió ha suposat un canvi qualitatiu en la capacitat productiva del taller, permetent fabricar peces completament personalitzades -des de pinyons i politges fins a components més complexos- en terminis molt més curts. Allò que abans s'havia d'encarregar a proveïdors externs, fora del país, ara es pot produir internament amb rapidesa i control total sobre el procés.

### TAMBÉ ES TREBALLA EN DISSENY GRÀCIES A PROGRAMARIS INFORMÀTICS COM AUTOCAD

Aquesta aposta per la mecanització s'ha integrat amb el disseny digital mitjançant sistemes com AutoCAD, que permeten planificar peces i estructures abans de la seva fabricació. El procés, que va del disseny a la producció directa al taller, ha reforçat l'autonomia de Serralleria López & López i ha optimitzat els recursos, convertint un espai que havia quedat infrautilitzat -on anteriorment es treballava l'alumini- en un nucli productiu de gran valor afegit amb el torn i la fresadora.

Des dels seus inicis, l'empresa no ha deixat d'ampliar el seu camp d'actuació. El taller treba-

lla tant en grans estructures metàl·liques -amb projectes que impliquen bigues, soldadura i obra pesada- com en encàrrecs més petits per a particulars, incloent-hi reformes de xalets i habitatges unifamiliars. Aquesta dualitat entre obra gran i treball a mida ha estat clau per adaptar-se a les fluctuacions del mercat i a les necessitats canviants dels clients.

Amb gairebé quatre dècades d'història, Serralleria López & López exemplifica la transformació d'un petit taller artesanal en una empresa capaç de combinar tradició i tecnologia. Sense abandonar les tasques que han definit el seu ofici des del principi, ha sabut incorporar noves eines i adaptar-se a un mercat cada vegada més exigent, mantenint alhora l'essència d'un negoci arrelat al país.

# 38 anys de camí acadèmic

Els orígens de la institució se situen el 1988, amb la creació de l'Escola Universitària d'Infermeria i de l'Escola d'Informàtica. Totes dues donarien pas a l'UdA el 1997

La història de l'ensenyament superior a Andorra està estretament vinculada al desenvolupament de la Universitat d'Andorra (UdA), una institució que ha crescut de manera progressiva fins a convertir-se en el principal centre universitari del país. L'origen d'aquest projecte educatiu es remunta al setembre del 1988, quan es posen en marxa les primeres iniciatives d'estudis superiors al Principat. Aquell curs, tretze estudiants van iniciar la diplomatura d'Infermeria a l'Escola Universitària d'Infermeria, situada a Andorra la Vella. Paral·lelament, a Sant Julià de Lòria, dotze estudiants començaven el diploma professional avançat en Informàtica de gestió a l'Escola d'Informàtica. Aquelles primeres classes, modestes en nombre d'alumnes però amb una clara vocació de futur, van marcar l'inici d'una nova etapa per al sistema educatiu andorrà.

Durant els primers anys, aquests dos centres van constituir el nucli de l'ensenyament superior al país. L'Escola d'Informàtica va ampliar l'oferta el curs 1993-1994 amb l'inici de la carrera d'Informàtica, consolidant d'aquesta manera un segon eix formatiu.

Aquest desenvolupament va culminar l'any 1997 amb la creació formal de la Universitat d'Andorra, fruit de la integració de l'Escola Universitària d'Infermeria i de l'Escola d'Informàtica. Aquell mateix moment es va impulsar també el Centre d'Estudis Virtuals, que va permetre introduir les primeres formacions a distància, un element innovador en el context acadèmic del país.

A partir de la constitució oficial, l'UdA va iniciar un procés



Les primeres infermeres de l'Escola Universitària (1991).

de creixement sostingut tant en oferta acadèmica com en estructura institucional. L'any 1998 es va incorporar una nova especialitat d'ensenyament professional superior en l'àmbit de l'empresa i, poc després, el curs 1999-2000, es van posar en marxa les primeres iniciatives de formació continuada, amb cursos i seminaris destinats a professionals. El desenvolupament dels estudis universitaris va continuar amb la creació de la carrera d'Administració d'empreses el curs 2002-2003.

Un moment clau en la consolidació de la Universitat va arribar el curs següent, amb la inaugu-

ració del campus de Sant Julià de Lòria. Aquest nou espai va permetre reunir en un mateix edifici els diferents centres i serveis de la institució, facilitant la coordinació acadèmica i la vida universitària. Paral·lelament, la

Universitat va començar a reforçar la dimensió científica i ins-

titucional. El curs 2006-2007 es van crear els primers grups de recerca i es va establir la Càtedra Unesco.

A partir de la segona meitat dels anys 2000, l'UdA va continuar ampliant l'oferta formativa, amb els bàtxelors en Ciències de l'educació, Infermeria obstetricoginecològica, Dret i Humanitats, així com la posada

en marxa del programa de doctorat.

En els anys següents, la Universitat va continuar diversificant els estudis i reforçant la projecció internacional. El curs 2011-2012 es van iniciar els bàtxelors virtuals en Comunicació i en Llengua catalana, mentre que el curs 2014-2015 es va posar en marxa el màster en Administració d'empreses (MBA) en format virtual. Aquell mateix període també va veure néixer l'Escola Internacional de Doctorat.

Un altre punt d'inflexió en l'evolució de l'UdA es va produir el curs 2018-2019 amb la posada en marxa d'un nou model educatiu basat en competències i no en les assignatures tradicionals. L'adaptació dels plans d'estudi de totes les titulacions impartides íntegrament per la Universitat d'Andorra a aquest nou model es va completar el curs 2023-2024.

En els últims anys, la Universitat d'Andorra ha dedicat esforços significatius a promoure la mobilitat internacional d'estudiants i personal, així com a augmentar l'oferta de màsters, per tal d'oferir una continuïtat acadèmica als seus bàtxelors presencials.

Entre el setembre del 1988 i el juliol del 2025, l'UdA ha tramitat 26.127 matrícules o expedients acadèmics i ha expedit 7.097 títols, tant de formació reglada com de formació continuada. D'aquest conjunt, 1.812 corresponen a títols d'estat: 229 diplomes professionals avançats, 482 diplomatures, 137 llicenciatures, 833 bàtxelors, 100 màsters i 31 doctorats. La gran majoria de les persones titulades desenvolupen avui la seva carrera professional al Principat.

**S'HAN EXPEDIT  
MÉS DE 7.000  
TÍTOLS, TANT  
DE FORMACIÓ  
REGLADA COM  
CONTINUADA**



UNIVERSITAT  
D'ANDORRA



[www.uda.ad](http://www.uda.ad)



**INSCRIPCIONS OBERTES**

**A  
C  
T  
I  
V  
I  
D  
A  
S  
D  
E  
F  
O  
R  
M  
A  
T  
I  
V  
E  
S**

**FUTUR PROMETEDOR**

## COL·LEGI OFICIAL D'ENGINYERS D'ANDORRA



# Al servei de la transformació del país

Fundada el 1990, l'entitat no tan sols regula l'exercici professional, sinó que també ha estat un actor clau en la transformació territorial i econòmica del país

El Col·legi Oficial d'Enginyers d'Andorra és avui una institució consolidada dins l'estructura professional del país, però els seus orígens s'han de situar en una etapa en què l'enginyeria es desenvolupava en un marc poc definit i amb una gran dispersió de perfils. Durant els anys setanta, el nombre d'enginyers era reduït i la majoria provenien

de sistemes formatius diferents, principalment de França i Espanya. Aquesta diversitat –tant d'especialitats com de nivells acadèmics– feia difícil establir criteris comuns d'exercici professional i evidenciava la necessitat d'un organisme que agrupés i ordenés el col·lectiu.

En aquest context es produeixen els primers intents de crear

un col·legi a final d'aquella dècada, impulsats per un nucli reduït de professionals que ja percebien aquesta manca d'estructura. La iniciativa no va ser immediata ni senzilla, però va acabar cristal·litzant amb la constitució formal del col·legi l'any 1990. El primer president va ser Enric Bregolat Tarrés, una figura clau en aquesta etapa fun-

dacional, acompanyat per altres enginyers, com Eron Estany, Daniel Bastida o Ramon Pla, que van participar activament en la posada en marxa de la institució. Aquells primers anys van estar marcats per la necessitat de donar cohesió a un col·lectiu molt divers i de definir unes bases mínimes de funcionament.

La consolidació del col·legi es produeix al llarg de la dècada dels noranta, sota diferents presidències que van anar estructurant progressivament la institució. En aquest procés, el paper d'alguns impulsors va ser determinant, especialment en el moment en què el país començava a experimentar un creixement econòmic i urbanístic notable. L'augment de l'activitat constructiva, l'aparició d'empreses d'enginyeria i la complexitat creixent dels projectes van obligar a reforçar el paper del col·legi com a interlocutor tècnic i com a garant de l'exercici professional.

Aquest desenvolupament institucional va en paral·lel a la transformació d'Andorra. A partir de situacions com les inundacions del 1982, es produeix un



canvi en la manera de planificar el territori, amb una aposta decidida per les infraestructures i l'ordenació urbanística. Els enginyers tenen un paper central en aquest procés, tant des de l'administració com des del sector privat, contribuint a la construcció de la xarxa viària, els sistemes de sanejament o els dispositius contra catàstrofes naturals, així com altres projectes estructurals que han definit el país actual. En aquest escenari, el col·legi esdevé progressivament un espai de coordinació i representació d'un sector en expansió.

Amb el pas dels anys, la institució es dota d'un marc jurídic més sòlid que en defineix clarament les funcions. La Llei 26/2012 reforça el col·legi com una corporació de dret públic amb personalitat jurídica pròpia, encarregada d'ordenar l'exercici de la professió i de vetllar pel compliment dels principis ètics, deontològics i jurídics que la regeixen. Aquesta regulació reforça el seu paper com a garant de la qualitat dels serveis d'enginyeria i com a instrument de protecció de l'interès general.

## UNA ACTIVITAT ESSENCIAL EN EL CONTEXT ANDORRÀ

L'enginyeria és un pilar estratègic en un país com Andorra per la seva geografia complexa, la limitació de sòl i la importància d'infraestructures eficients i sostenibles. Des de la construcció de carreteres i túnels fins a la gestió de recursos hídrics i energètics, l'enginyeria permet garantir la connectivitat, la seguretat i el desenvolupament econòmic en un entorn de muntanya exigent. A més, és clau per impulsar la transició energètica, l'optimització dels serveis públics i la innovació, factors essencials per assegurar la qualitat de vida.

## EL PRIMER PRESIDENT VA SER ENRIC BREGOLAT, FIGURA DECISIVA EN LA FUNDACIÓ DEL COL·LEGI

En l'actualitat, el Col·legi Oficial d'Enginyers d'Andorra manté aquesta doble dimensió: interna i externa. D'una banda, agrupa els professionals titulats i en defensa els interessos, tot ordenant la seva activitat dins la societat andorrana i fomentant la cohesió del col·lectiu. De l'altra, i davant

## ES FA ÈMFASI EN LA FORMACIÓ CONTINUADA A TRAVÉS D'ACTIVITATS I CURSOS

la societat, assegura que l'exercici de l'enginyeria respongui a criteris de qualitat, responsabilitat i bona pràctica professional. Aquesta funció és especialment rellevant en un àmbit amb impacte directe sobre el territori, les infraestructures i la seguretat.

El col·legi també posa un èmfasi creixent en el desenvolupament professional i en la

formació continuada. A través d'activitats, sessions formatives i iniciatives pròpies, promou l'actualització constant dels seus membres en un context marcat per la innovació tecnològica. Aquesta voluntat també es reflecteix en la seva obertura a la col·laboració amb altres institucions, com el conveni amb Andorra Recerca + Innovació per impulsar projectes innovadors, fomentar la recerca i facilitar oportunitats per als joves enginyers.

Des del punt de vista organitzatiu, l'entitat continua funcionant amb una estructura democràtica i una junta activa que representa el col·lectiu i en gestiona el dia a dia. L'actual direcció, encapçalada per Aitor Osorio Martí com a president, reflecteix una nova generació de professionals que han assumit el repte de continuar adaptant la institució a les necessitats del sector. Aquest relleu també evidencia la voluntat de mantenir el col·legi alineat amb els canvis tecnològics, econòmics i socials.

## MASSANDOR

# Trajectòria immobiliària d'excel·lència arrelada a Andorra

De petita oficina local a referent internacional en serveis immobiliaris integrals.

Massandor és avui un nom consolidat dins el sector immobiliari andorrà, amb una trajectòria que s'inicia el 1989 quan Marcel Grau Montané, Toni Armengol Naudi i Joan Gabriel Estany funden Projectes i Inversions, origen de l'actual marca. Des del primer moment, l'empresa neix amb la voluntat d'oferir un servei rigorós, proper i orientat a generar confiança duradora.

En els inicis, l'activitat se centra en la compravenda de propietats, amb promoció basada principalment en el boca-orella i presència puntual en mitjans escrits. La constància i el tracte personalitzat van permetre consolidar una reputació sòlida que esdevindria clau en el seu creixement.

Amb el temps, l'empresa evoluciona per adaptar-se a les noves necessitats del mercat, passant d'un model centrat en la intermediació a un enfocament global. Actualment, articula la seva activitat en tres àrees complementàries: compra-venda i lloguer d'immobles; gestió de comunitats i patrimonis; i serveis de manteniment, garantint solucions integrals i personalitzades.

Amb base a la parròquia de la Massana, el seu radi d'acció s'estén a tot el Principat i a una clientela cada vegada més internacional, gràcies a la seva capacitat d'anticipar-se a un mercat immobiliari cada cop més globalitzat.

Els valors corporatius són un pilar essencial de la seva trajectòria: responsabilitat, ètica professional i compliment estricte de la normativa, reforçant la seguretat de les operacions i la confiança de propietaris i inversors. La recerca constant de l'excel·lència, juntament amb el respecte pel país, el medi ambient i les persones, defineix la seva identitat.

Avui, Massandor és sinònim de professionalitat, confiança i servei integral dins el panorama immobiliari andorrà.





**MASSANDOR**  
SERVEIS IMMOBILIARIS



**ESPECIALISTES EN EL  
SECTOR IMMOBILIARI  
I EN LA GESTIÓ  
PATRIMONIAL**

A més de la gestió de comunitats,  
som agència immobiliària  
especialitzada en venda i lloguer.

Av. de Sant Antoni, 25 | AD400 La Massana  
[www.massandor.ad](http://www.massandor.ad) | +376 737 222

# Una mirada pròpia en un sector accelerat

El despatx d'interiorisme ha construït una trajectòria professional allunyada dels dictats de les modes i prioritant la reflexió per davant de les presses

La trajectòria de la interiorista Montserrat Molins s'ha construït a partir d'un recorregut sostingut en el temps, marcat per l'experiència directa i una evolució progressiva cap a una pràctica cada cop més definida. Els inicis, clarament autodidactes, s'emmarquen en una etapa en què l'ofici es desenvolupava des de la intuïció, el tracte proper amb els clients i una implicació molt directa en totes les fases del projecte. Amb els anys, aquest aprenentatge s'ha anat consolidant en una professionalització que no neix tant de la teoria com de la pràctica acumulada, del contacte amb altres equips i de la capacitat d'observar i incorporar noves maneres de fer.

Aquest procés de creixement ha anat en paral·lel a una transformació del sector, que ha obligat a repensar constantment els mètodes de treball. Però més que seguir tendències, Molins ha orientat la seva evolució a entendre com canvien les necessitats dels clients i com aquestes es veuen condicionades per factors tecnològics, socials i econòmics. La incorporació de noves eines i la millora dels processos han per-

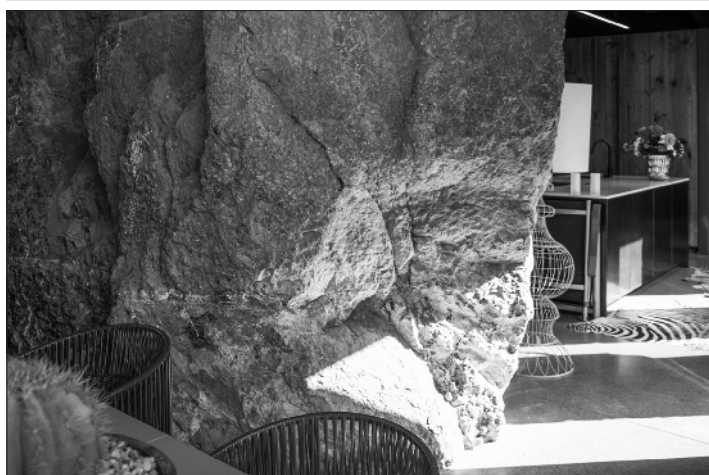


**MOLINS HA ORIENTAT LA SEVA EVOLUCIÓ A ENTENDRE COM CANVIEN LES NECESSITATS**

més assumir projectes de major complexitat.

En aquest sentit, les col·laboracions han estat determinants. El treball conjunt amb despatxos de fora del país ha aportat no tan sols experiència tècnica, sinó també una altra manera d'entendre els ritmes de treball, l'exigència i el tracte professional. Aquest contrast ha contribuït a reforçar una idea que ha anat guanyant pes amb els anys: la qualitat final d'un projecte depèn en gran manera de l'equip que hi intervé i de la capacitat de coordinar especialitats diverses. Això ha comportat un canvi de model, passant d'una estructura més individual a una organització més oberta, en què el suport entre perfils especialitzats esdevé una eina necessària per garantir un bon resultat.

La pròpia identitat del despatx també s'ha anat redefinint amb el temps. Els diferents canvis de denominació –des dels inicis més personals fins a l'actual configuració sota el paraigua de GamoVèrteX Projectes– reflecteixen aquest procés de maduració i ampliació d'horitzons. A més, l'equip s'ha anat ampliant amb la incorporació, ara fa vint anys, de Sergi Galobardes. No es tracta només d'una qüestió d'imatge, sinó d'una evolució cap a una estructura més transversal, capaç d'abraçar projectes diversos dins del món de l'obra, el disseny i la



creativitat. Aquest procés respon a la necessitat d'adaptar-se a un entorn cada vegada més complex, però també a la voluntat de situar-se en un marc de treball més ampli i coherent amb el present.

En l'etapa present, Gamovèrtex Projectes es troba en un punt de reflexió que ha derivat en una decisió clara: prioritzar la qualitat dels projectes per sobre del volum. Després d'anys de creixement i diversificació, l'objectiu és reduir el nombre d'obres per poder-les treballar amb més profunditat, cura i coherència. Aquesta aposta es tradueix en una aproximació que es podria definir com a artesanal, no tant pel llenguatge formal com per la manera d'afrontar cada encàrrec. Es tracta de recuperar el temps necessari per fer bé les coses, de fugir de la immediatesa i de

construir espais pensats per durar, amb solucions que no quedin obsoletes en pocs anys.

Aquesta voluntat de desaccelerar els processos contrasta amb una altra manera de treballar que s'està generalitzant, basada en models de producció marcats per la pressa, l'optimització econòmica a curt termini i una pèrdua progressiva de l'ofici en alguns àmbits de la construcció. Aquest escenari ha reforçat la voluntat de desmarcar-se d'aquestes dinàmiques i d'apostar per una forma de fer més coherent amb els valors propis.

En paral·lel, l'obertura d'Ardorra a nous perfils professio-

nals i capitals externs ha generat un entorn més competitiu, però també més complex. L'entrada de nous actors ha ampliat l'oferta, però no sempre ha anat acompanyada d'un increment equivalent en la qualitat o en el coneixement del context

local. Això planteja interrogants sobre

el model de creixement i sobre fins a quin punt aquest desenvolupament respon a les necessitats reals del país o a dinàmiques més especulatives. En aquest marc,

la firma opta per centrar-se en el propi camí, evitant entrar en dinàmiques de confrontació i apostant per una línia de treball basada en la coherència i la qualitat.

### LA IDENTITAT DEL DESPATX S'HA ANAT REDEFININT FINS ARRIBAR A GAMOVÈRTEX PROJECTES

Al llarg dels anys, la major part dels projectes s'han desenvolupat en l'àmbit de l'habitatge, un camp que ha permès aprofundir en la relació amb el client i en la comprensió dels espais des d'una dimensió més humana. Tot i això, aquesta diversificació ha aportat una capacitat d'adaptació que ha reforçat encara més la versatilitat de l'equip.

La projecció de futur es planteja amb certa discreció, però amb una clara voluntat de mantenir aquest model més selectiu, més exigent i més alineat amb una personalitat que posa en valor el temps, el detall i el compromís. Més enllà de projectes concrets, l'objectiu és continuar construint una trajectòria coherent, capaç d'adaptar-se als canvis sense renunciar als principis que han definit el seu camí fins avui en dia.

# Tècnics en fred industrial

L'empresa, fundada per Cristóbal Lozano el 1989, és tot un referent en instal·lacions frigorífiques i equipaments per al sector de l'hostaleria

Instal-Fred és avui un dels referents del país en solucions frigorífiques i altres equipaments per als sectors de l'hostaleria i el comerç. Fundada l'any 1989 per Cristóbal Lozano, la companyia va néixer amb l'objectiu de donar resposta a una necessitat creixent del mercat.

Des dels inicis, l'empresa ha centrat l'activitat en instal·lacions frigorífiques per al sector alimentari (des de majoristes fins a carnisseries o peixateries, passant per supermercats), equipaments per a hostaleria (cuines industrials per a hotels, restaurants, col·legis, estacions d'esquí...) i climatització. Amb el pas dels anys, la cartera de clients ha anat creixent de manera constant. Després de més de tres dècades de trajectòria, Instal-Fred ha treballat amb un gran nombre d'empreses del país i actualment manté una important base de clients.

El sector del fred industrial ha experimentat una transformació profunda durant tot aquest temps, especialment pel que fa a l'evolució dels gasos refrigerants. Els primers productes utilitzats tenien un impacte ambiental considerable, ja que alguns afectaven la capa d'ozó i contribuïen a l'efecte hivernacle. Amb el temps, les regulacions internacionals i les normatives adoptades també a Andorra, inspirades en acords com els Protocols de Mont-real, Kyoto o París, han impulsat la substitució progressiva d'aquestes substàncies per alternatives menys contaminants. Aquestes millores continuen avui amb l'aparició de nous sistemes basats en elements com el CO<sub>2</sub>, que ofereixen millors prestacions i redueixen l'impacte ambiental.



**Les dependències d'Instal-Fred, a Escaldes-Engordany.**

L'activitat de l'empresa es divideix principalment entre la instal·lació de sistemes frigorífics i el manteniment tècnic, tant preventiu com correctiu, realitzat per personal qualificat. En alguns casos es tracta d'equipaments estandaritzats que ja incorporen el grup frigorífic i els sistemes de control, però en instal·lacions de més envergadura cal dissenyar tot el sistema en funció de les necessitats específiques del client. Això implica muntar siste-

mes frigorífics de gran eficiència energètica i mínima emissió de gasos d'efecte hivernacle.

Amb el temps, l'equip d'Instal-Fred també ha ampliat els serveis per adaptar-se a les demandes dels clients. En molts casos, quan un restaurant o un hotel instal·la el sistema de refrigeració, també necessita equipar tota la cuina professional. Per aquest motiu, l'empresa ha incorporat equipaments com forns professionals, rentavaixe-

lles industrials, campanes extractores i altres elements de marques líders com Rational, Winterhalter o Pecomark.

Un altre dels àmbits d'actuació de la companyia és la climatització en instal·lacions industrials i comercials. Aquests sistemes funcionen amb cicles termodinàmics similars als de la refrigeració, basats en bombes de calor. Segons les necessitats, poden utilitzar diferents tecnologies. La incorporació de compressors *inverter* ha representat un altre avenç important, ja que aquests equips s'adapten a la demanda real de cada moment i milloren notablement l'eficiència energètica.

**EL SECTOR HA EVOLUCIONAT AMB SOLUCIONS EFICIENTS I POC CONTAMINANTS, COM EL CO<sub>2</sub>**



# INSTAL-FRED

Instal·lacions frigorífiques i maquinària d'hosteleria



# Referent ambiental

Empresa pionera en el seu àmbit, Ecotècnic ha contribuït a estructurar la gestió d'aigües, residus i impacte en el medi amb un model tècnic propi

Ecotècnic és una de les empreses que millor exemplifiquen l'evolució de la gestió ambiental a Andorra des de final del segle XX fins avui. Fundada l'any 1990 per Francesc Zamora, la companyia neix en un moment en què el país pràcticament no disposava de marc normatiu en matèria ambiental, especialment pel que fa al tractament d'aigües residuals i estudis d'impacte. Aquest context, lluny de ser un obstacle, va esdevenir una oportunitat per construir un model propi basat en el coneixement tècnic, la capacitat d'adaptació i una clara vocació pionera.

Els inicis de l'empresa estan estretament vinculats a la gestió de l'aigua. En una primera etapa, Ecotècnic es va centrar a donar resposta a problemes relacionats amb l'aigua potable i la seva distribució, treballant principalment per a particulars que necessitaven diagnòstics fiables. La creació d'un laboratori propi va ser una peça clau en aquest desenvolupament inicial, ja que permetia analitzar la qualitat de l'aigua i, a partir d'aquestes dades, proposar solucions tècniques basades en criteris d'enginyeria i experiència acumulada. Aquest enfocament rigorós va facilitar la consolidació d'una primera àrea d'activitat.

Amb el pas del temps, Ecotècnic va ampliar el radi d'acció cap a l'àmbit públic, especialment a través de la col·laboració amb els comuns. Aquesta evolució va comportar la incorporació de noves línies de treball, com la gestió de l'aigua a escala territorial i la realització d'estudis d'impacte ambiental, una disciplina pràcticament inexistent a Andorra en aquell moment. L'empresa va començar a participar



Ecotècnic a la Fira d'Andorra la Vella del 1992.

en projectes d'infraestructures, urbanitzacions i moviments de terres, aportant criteris tècnics per minimitzar els efectes sobre l'entorn. Aquesta activitat es va convertir en un dels seus pilars durant anys i va contribuir a establir les bases de la futura regulació ambiental del país.

Mentrestant, la companyia va incorporar la gestió de residus especials, centrant-se específicament en aquells con-

siderats tòxics i perillosos. Aquesta especialització responia a una necessitat concreta del territori i es va mantenir com una línia estratègica diferenciada.

## L'EQUIP ESTÀ FORMAT PER EXPERTS QUE PODEN ABORDAR QÜESTIONS COMPLEXES

Amb aquesta combinació -laboratori, gestió d'aigües i tractament de residus-, Ecotècnic va configurar una estructura sòlida dins del que definia com a àrea de gestió ambiental.

Una nova etapa d'expansió es va produir arran d'una de-

manda externa que va obrir la porta a l'àmbit agroalimentari. A partir de la petició d'un centre educatiu per analitzar aliments i garantir-ne la seguretat, el laboratori va ampliar les capacitats

i va incorporar el control alimentari com a nova línia d'actuació. Aquest pas va donar lloc a una àrea de salut ambiental que incloïa anàlisis d'aliments, auditories i serveis relacionats amb control de plagues. Tot i que aquesta divisió va tenir un pes rellevant, amb el temps l'empresa va decidir reorientar l'activitat i prescindir-ne per concentrar-se en altres àmbits.

Actualment, Ecotècnic manté tres grans eixos d'activitat: el laboratori, la gestió d'aigües potables i residuals, i el tractament de residus especials. A això s'hi afegeix la realització d'estudis i projectes vinculats a impacte ambiental, reciclatge i planificació. L'empresa treballa tant per a administracions públiques com per a clients privats, el que reflecteix la seva capacitat d'adaptació a diferents tipologies de projectes.

El perfil tècnic de la plantilla respon a aquesta especialització. L'equip està format majoritàriament per enginyers i professionals amb formació en àmbits ambientals, capaços d'abordar problemàtiques complexes. Aquesta base tècnica ha estat determinant per mantenir un posicionament competitiu en un sector que cada vegada és més exigent i compta amb més regulacions.

**LA CREACIÓ D'UN LABORATORI PROPI VA SER CLAU EN L'EVOLUCIÓ DE L'EMPRESA**



# ecotècnic

**Des de 1990 oferint solucions intel·ligents per protegir i preservar el medi ambient**



Gestió ambiental



Gestió de residus tòxics i perillosos



Enginyeria de l'aigua potable i residual



Laboratori agroalimentari i ambiental

C. Esteve Dolsa, 48, ed. Els Marginets, 2n pis, Andorra la Vella  
Telèfon: +376 800 215 - [ecotecnic@ecotecnic.com](mailto:ecotecnic@ecotecnic.com)

[www.ecotecnic.com](http://www.ecotecnic.com)



La redacció del Diari d'Andorra, on s'elabora el rotatiu des del 1991.

FERNANDO GALINDO

# 35 anys de lideratge informatiu

Del primer número aparegut el 19 de maig del 1991 a un ecosistema digital i audiovisual consolidat, el mitjà ha evolucionat i crescut en paral·lel a la societat

El 19 de maig del 1991 sortia al carrer el primer número del Diari d'Andorra, després de mesos de preparació i amb un número zero publicat dos dies abans. La capçalera naixia amb la voluntat de cobrir un buit mediàtic evident: el Principat no disposava aleshores de premsa diària. En un escenari amb poques emissores de ràdio i sense

televisió pública, el nou rotatiu es proposava esdevenir una eina essencial per informar la ciutadania en un moment clau per al país, marcat pel debat sobre la modernització política i social i la necessitat imperiosa d'una Constitució.

Els impulsors del projecte aspiraven a obrir les institucions i la societat al fet informatiu, contri-

buint al desenvolupament d'un sistema polític més transparent i modern. El suport del diari Segre de Lleida va ser determinant en els inicis, aportant recursos i experiència en un context ple de dificultats. La redacció es trobava amb una gran opacitat institucional, escassetat de fonts i poca predisposició dels organismes a facilitar informació. A

més, les limitacions tècniques eren notables: en els primers anys el tancament s'havia de fer d'hora perquè les pàgines es transportaven en disquets fins a Lleida per a la seva impressió.

Malgrat aquests obstacles, el Diari d'Andorra es va consolidar ràpidament com a referent informatiu. Una de les primeres grans exclusives va arribar el gener del 1992 amb la publicació de l'avantprojecte de la Constitució, que va situar el rotatiu en el centre del debat polític del moment. Paral·lelament, el grup Premandsa iniciava una estratègia de creixement amb la creació de noves publicacions, com *L'Estudiant*, *7Dies*, *La Base* o *Informacions*, que va esdevenir el primer suplement dominical del Diari.

L'evolució del mitjà també es va reflectir en l'àmbit tècnic i editorial. El 1994 incorporava el color i renovava el disseny, mentre que el 1997 ampliava la periodicitat fins als set dies setmanals, ja que fins aleshores no es publicava els dilluns. Un altre punt d'inflexió arribava el 1998 amb la creació de la pàgina web, que obria la porta a l'entorn digital. Aquesta aposta es consoli-



Els estudis de Diari TV, la primera televisió per internet del Principat.

FERNANDO GALINDO

daria amb millores progressives en els anys següents, en paral·lel a l'expansió d'internet.

El 2001 el grup feia el salt al món radiofònic amb Andorra 7 Ràdio, la primera emissora privada del país amb programació pròpia les 24 hores. Aquesta diversificació mediàtica també es traduïa en un creixement estructural, amb l'ampliació de les instal·lacions i la incorporació de nous serveis, com la distribució comercial i la creació de Distrand el 2009, encarregada de fer arribar major part de la premsa internacional al país.

El 2008 el Diari d'Andorra va afrontar la seva transformació més profunda, amb una renovació integral del disseny, l'aposta pel color a totes les pàgines i una orientació més marcada cap a gèneres com el reportatge, l'entrevista i l'opinió. Aquesta evolució responia als canvis en els hàbits de consum informatiu i a la necessitat d'adaptar-se a un entorn mediàtic cada cop més competitiu.

La dimensió digital es reforçaria especialment a partir del 2009, amb una nova web que incorporava notícies en temps real, interactivitat i continguts

## TESTIMONI DE MOMENTS CLAU

Al llarg dels 35 anys d'història, el Diari d'Andorra ha cobert alguns dels moments més determinants de la història recent del país, començant pel procés constituent que va culminar amb l'aprovació de la Carta Magna el 1993 i l'entrada a l'ONU. També ha informat de la consolidació de les institucions democràtiques, l'obertura econòmica, l'afer BPA, l'impacte de la crisi financera del 2008, la pandèmia de la covid-19 o, més recentment, el procés d'acostament a Europa amb l'acord d'associació.

## EL DIARI VOLIA COBRIR UN GRAN BUIT INFORMATIU EN UNA ANDORRA ON NO HI HAVIA PREMSA DIÀRIA

multimèdia. El 2014 s'introduïa un servei de subscripció prèmium i, ara fa una dècada, coincidint amb el 25è aniversari, es presentava una nova plataforma digital amb funcionalitats avançades i formats diversos.

L'aposta per la pàgina web, així com la presència a les xarxes socials,

## EL DARRER GRAN PAS ENDAVANT ARRIBA EL MARÇ DEL 2021, AMB LA POSADA EN MARXA DE DIARI TV

s'ha mantingut i consolidat en els darrers anys amb un disseny més intuïtiu, actualització de la informació en temps real i potenciació del multimèdia amb vídeos i retransmissions en estríming, el que s'ha traduït en un increment exponencial del nombre d'usuaris. Amb tot, l'edició en paper no ha perdut protagonisme i ha anat incorporant nous suplementos, com el DMG, que es publica ininter-

rompudament des del 2014 inserit cada diumenge al Diari.

El darrer gran pas endavant del grup es va produir el 15 de març del 2021, amb la posada en marxa de Diari TV, la primera televisió via internet d'Andorra. El nou mitjà compta amb programació pròpia i retransmissions en directe d'esdeveniments polítics, culturals i esportius.

Els programes s'emeten des del plató situat a la seu del Diari d'Andorra, Es tracta d'un espai de 30 metres quadrats, amb un polivalent set de realització, que incorpora tres càmeres robotitzades i decorats virtuals. Des d'aquí s'emeten, per exemple, l'espai d'entrevistes *Parlem-ne*, cada dilluns, o el programa d'actualitat esportiva *Fora de Joc*.

Des d'aquell primer número fins a l'actual ecosistema multimèdia, el Diari d'Andorra ha evolucionat sense perdre la funció essencial: explicar el dia a dia amb rigor i adaptar-se als nous temps per continuar sent una referència informativa.

# De la impressió als serveis digitals

Nascuda el 1991 com a distribuïdora de Ricoh, OFI3 ha evolucionat del paper i el fax al 'software', consolidant-se com a referent amb més de 2.000 equips instal·lats

OFI3 neix el febrer del 1991 a iniciativa d'Òscar Vergens, en un moment en què el món de l'oficina gira gairebé exclusivament al voltant del paper. L'empresa es va crear amb un objectiu molt concret: assumir a Andorra la distribució de la marca Ricoh, aleshores especialitzada en equips com fotocopiadores analògiques i telefaxos. Es tractava d'un mercat de gran volum, degut a l'ús massiu de la còpia física de documents i una dependència total del suport paper com a eina de treball i comunicació. En els inicis, l'activitat es va complementar de manera puntual amb altres productes, com el mobiliari d'oficina, però ben aviat el negoci es va focalitzar en tot allò vinculat a la impressió, el paper i la transmissió d'informació.

Durant els primers anys, OFI3 va créixer en paral·lel a l'evolució tecnològica dels equips d'oficina. El fax, peça clau en la comunicació empresarial de l'època, va experimentar diverses transformacions: dels sistemes d'impressió tèrmica es va passar a la impressió en paper convencional i, posteriorment, a dispositius que es

**ELS CANVIS  
TECNOLÒGICS  
HAN PORTAT OFI3  
A ADAPTAR-SE  
CONSTANTMENT A  
NOUS ESCENARIS**



L'equip d'OFI3, davant les instal·lacions de l'empresa.



El fundador d'OFI3, Òscar Vergens.

podien connectar a l'ordinador i actuar també com a impressora. Al mateix temps, la fotocopiadora va viure una evolució encara més profunda, passant de ser una màquina analògica dedicada exclusivament a reproduir documents a convertir-se en un dispositiu digital i, finalment, en una eina multifuncional integrada dins les xarxes informàtiques de les empreses.

Aquest canvi va redefinir completament el sector. Les antigues fotocopiadores van deixar de ser simples reproductores d'imatges per esdevenir equips capaços d'imprimir, escanejar i, durant un temps, enviar faxos. La irrupció



Participació de l'empresa a la Fira d'Andorra la Vella, en una imatge de mitjan noranta.



Equips d'impressió professionals d'alta producció d'OFI 3 a la seu d'un client.

de la multifuncional va marcar un abans i un després: qualsevol empresa, fins i tot de dimensions reduïdes, podia centralitzar en un sol dispositiu totes les necessitats documentals.

Aquesta transformació tecnològica ha obligat OFI3 a adaptar-se de manera constant. El perfil dels seus professionals també ha evolucionat de forma clara: els tècnics, que inicialment eren especialistes en mecànica i reparació d'equips, han hagut d'incorporar competències informàtiques per instal·lar, configurar i integrar els dispositius en xarxes. El que abans es resolia amb eines manuals, avui també requereix coneixements de *software* i sistemes operatius.

Amb el pas del temps, OFI3 es va consolidar com una de les empreses de referència en el sector de la impressió professional a Andorra. Amb més de 2.000 equips instal·lats arreu del

país, la seva presència és transversal dins el teixit empresarial. Aquesta implantació no s'ha construït a partir de grans campanyes de màrqueting, sinó a través d'una estratègia basada en la proximitat, el servei i la constància. La cultura de l'esforç, el treball sostingut i el contacte directe amb el client han estat factors determinants per assolir una posició de lideratge en un mercat exigent.

Al mateix temps, l'empresa ha desenvolupat un fort vincle amb el país. Durant molts anys, OFI3 ha estat percebuda com la representació directa de Ricoh a Andorra, fins al punt que una part significativa dels clients identificava la marca amb

l'empresa mateixa. Aquest arrelament ha estat clau per consolidar la confiança i reforçar la posició dins el mercat. Més enllà de l'activitat comercial, la trajectòria d'OFI3 s'ha integrat en l'evolució del propi entorn empresarial andorrà, contribuint a modernitzar els sistemes de treball de moltes organitzacions.

Un altre dels elements diferencials ha estat l'estructura humana de l'empresa.

OFI3 ha mantingut al llarg dels anys una rotació de personal molt baixa, fet que ha permès construir equips estables i cohesionats.

Alguns treballadors acumulen més de trenta anys dins la casa, una dada poc habitual en el sector. Aquesta continuïtat s'ha reforçat

amb una cultura interna que ha valorat molt les relacions personals, la confiança i el sentiment de cohesió, amb el resultat d'un gran equip humà que ha acabat sent el gran actiu de la companyia. Les activitats compartides fora de l'entorn laboral i la celebració d'aniversaris corporatius han consolidat aquesta cohesió.

Malgrat aquesta trajectòria sòlida, el context del mercat ha canviat força. La digitalització dels processos i la generalització del document electrònic han reduït progressivament la necessitat d'imprimir. El paper ha deixat de ser el centre de la gestió documental, substituït en gran part per formats virtuals.

Davant d'aquest escenari, OFI3 va prendre una decisió estratègica ara fa dos anys, amb l'entrada al seu accionariat de la companyia espanyola Solitium. Es tracta d'un grup amb més de 1.400 treballadors i una facturació propera als 300 milions d'euros, que ha aportat capacitat de creixement i diversificació. Aquesta operació respon tant a la necessitat d'adaptar-se a un mercat en transformació com a la voluntat de garantir la continuïtat del projecte en absència d'un relleu generacional directe.

La incorporació de Solitium ha permès a OFI3 ampliar el camp d'activitat i evolucionar cap a un model basat en els serveis tecnològics. Sense abandonar l'especialització en impressió, l'empresa ha incorporat noves línies de negoci vinculades a la informàtica i al *software* empresarial. Entre aquestes destaquen les solucions de gestió empresarial amb SAGE, la gestió documental amb DOCUWARE i tota una sèrie de serveis associats com implementació de sistemes, subministrament d'equipament i seguretat digital.

Aquesta transformació també s'ha reflectit en l'estructura interna de l'empresa, que ha crescut fins a situar-se prop de la vintena de professionals. L'equip es distribueix entre personal administratiu, comercials, tècnics de manteniment d'equips d'impressió i especialistes en programació i *software*. Aquesta diversificació de perfils respon a la necessitat de donar resposta a un ventall de serveis cada vegada més ampli i complex.

### L'ALIANÇA AMB LA FIRMA ESPANYOLA SOLITIUM HA PERMÈS AMPLIAR EL CAMP D'ACTIVITAT

## GRUP PIRINEU

# Qualitat i compromís

El grup ha anat construint la seva identitat des del 1991, apostant per l'excel·lència, el talent, la innovació i un creixement sostingut basat en la proximitat i l'ètica

Si acceptem que la cultura d'una organització defineix en certa manera la seva personalitat, veurem que no serà gens senzill expressar en paraules aquesta *personalitat*, però en les següents línies vull donar la meua versió de quina és la cultura de Grup Pirineu, amb l'ambiciós objectiu que pugui ajudar a entendre una mica millor quina és la personalitat de la nostra organització.

La cultura de Grup Pirineu, entesa com el conjunt de valors, creences, accions, pensaments, metes i normes que comparteixen els seus membres, s'ha anat forjant com a tal en el transcurs dels anys. Concretament, des del 1991, quan un grup d'empresadors va creure en una nova manera de fer les coses i van apostar per la qualitat. Concepte innovador i amb molt poca implementació al Principat en aquells temps. Tanmateix, també van apostar per contractar professionals altament qualificats, la qual cosa també era innovadora en l'època. Aquí ja trobem tres característiques que marcaran la cultura i la trajectòria del grup: aposta per la qualitat, contractació de professionals qualificats i innovació.

L'aposta per la qualitat es manté igual i, de fet, volem anar un pas més enllà i busquem sempre que sigui possible l'excel·lència en el servei donat. Som líders i referents.

La contractació de professionals qualificats s'ha mantingut sempre que ha estat possible –actualment un 56% del personal té estudis universitaris– i apostem per la formació continuada de la nostra gent.

La innovació ens ha portat a la diversificació de l'activitat i



**ACTUALMENT,  
GRUP PIRINEU  
ESTÀ CONFORMAT  
PER CINC  
EMPRESES I 64  
EMPLEATS**

canvis traumàtics de propietaris, crisis sectorials, crisis mundials de crèdit, pandèmies... però de totes elles n'hem sortit reforçats gràcies al compromís de les persones que han format i formen part del nostre grup i al fet de què som resilient i veiem les crisis com a oportunitats.

Arribats al present, hem de dir que és engrescador. Hem estat capaços, amb la nostra gent –sempre amb la nostra gent–, d'obrir camps molt encoratjadors sempre amb el propòsit subjacent que ens guia i motiva, que és el d'ajudar a millorar i mantenint-nos íntegres en la nostra forma de treballar i en la recerca constant de la felicitat.

Res del que fem tindria sentit si no ajudés tothom a ser una mica més feliç. Per això hem obert la nostra visió i la volem fer extensible a la societat que ens envolta treballant en la sostenibilitat del nostre grup i dels nostres serveis, en l'ètica de tot el que fem (per això vam implementar un codi ètic que seguim, revisem i actualitzem periòdicament), en el clima en el qual treballem, en el lideratge que desitgem, en la salut del grup.

L'objectiu és que aquest somni que va començar ara fa trenta-quatre anys, i que per a alguns és el projecte professional de tota una vida, sigui una visió esperançadora de cara al futur.

a la recerca constant de nous camps d'actuació, passant d'un sol àmbit en els nostres inicis a més de vint-i-cinc en l'actualitat.

El fet de treballar en un país petit també ens ha permès desenvolupar una característica molt valuosa: la proximitat amb els nostres clients. Un tret que hem potenciat i potenciem, fins al punt que considerem que som facilitadors i estem plenament orientats al client.

El Grup Pirineu ha experimentat un gran creixement, passant

d'una empresa amb quatre treballadors el 1991 a cinc empreses i 64 empleats el 2025. Aquest creixement ha fet que tinguem gent de diferents nacionalitats, cultures i edats, de manera que podem dir que som plurals, ens hem enriquit i podem millorar de forma continuada gràcies al fet que apostem, confiem i cuidem la nostra gent.

Però tot no és sempre tan senzill. Durant la nostra història també hem experimentat situacions complicades en forma de

**Josep Maria Comes Canal**  
Conseller delegat  
Grup Pirineu



# AJUDEM A MILLORAR, AMB QUALITAT, COMPROMÍS I SEGURETAT

El GRUP PIRINEU reuneix empreses referents en qualitat, prevenció i salut. Fa més de 30 anys que treballem amb rigor i innovació per impulsar la millora contínua i reforçar la confiança d'empreses i treballadors.



[www.gruppirineu.com](http://www.gruppirineu.com)

SANT JULIÀ DE LÒRIA // Av. Rocafort núm. 38  
ESCALDES-ENGORDANY // C/ de la Constitució núm. 22  
(+376) 741 285 // [central@gruppirineu.com](mailto:central@gruppirineu.com)



## CONSTRUCCIONS RAMILO FAMÍLIA DE MATO

# L'empremta de la pedra

Julio de Mato va fundar l'empresa el 1991, des de zero i amb un obrer. Ara és tot un referent de la construcció en pedra natural dins i fora d'Andorra

Julio de Mato Ramilo va arribar a Andorra el 1979, als 16 anys, procedent de San Vicente de Alcántara (Badajoz), amb la intenció de treballar i ajudar la família. Amb pocs recursos i només un poder notarial del seu pare per poder travessar la frontera, va començar a treballar en el sector de la construcció, especialment en la col·locació de pedra. Aquells primers anys, marcats per jornades exigents i feines dures, li van permetre dominar un ofici que després definiria tota la trajectòria de la seva empresa. Després de la mili, va tornar al país i, als 28 anys, va prendre la decisió de muntar el seu propi negoci. Amb només 50.000 pessetes i un sol obrer, va fundar Construccions Ramilo, una empresa que amb el pas de les dècades s'ha convertit en un referent en el sector de la pedra natural dins i fora del Principat.

Al llarg de més de 30 anys, Construccions Ramilo ha crescut des d'una plantilla mínima fins a tenir uns 60 treballadors en els períodes de més activitat, altament especialitzats en tots els aspectes relacionats amb la pedra. Aquesta expansió de recursos humans acompanya l'evolució de l'empresa cap a solucions integrals de venda i col·locació de pedra natural i de panells de pedra ultrafina d'alta gamma. De Mato sempre ha defensat que treballar la pedra requereix tant coneixement tècnic com sensibilitat estètica, i per això cal respecte, criteri i experiència per seleccionar, tallar i col·locar el material de manera que aportï no tan sols resistència sinó també valor arquitectònic.

L'empresa, amb seu a Santa Coloma, s'ha especialitzat en peces de pedra natural de la mà-



**Julio de Mato Ramilo.**

xima qualitat i en làmines decoratives ultrafines d'un mm de gruix, una solució innovadora especialment adequada per a projectes d'interiorisme i bricolatge. Aquesta aposta per la innovació no renega de l'artesania tradicional: la complementa.

La confiança en el producte i l'atenció al client també es reflecteixen en el seu *showroom* de més de 90 metres quadrats, on s'exposen més de 40 mos-

tres a mida real, facilitant als clients la tria dels materials que millor s'adaptin als seus projectes. Poder veure i tocar

la pedra en dimensions reals és una eina de decisió útil en un sector en què els detalls i les textures marquen la diferència.

Durant la seva trajectòria, Construccions Ramilo ha realitzat obres emblemàtiques, des de la participació en la construcció dels murs de FEDA fins als treballs en la nova

seu del Consell General d'Andorra. A més de la presència consolidada al país, l'empresa ha estès la seva activitat també cap a Espanya i França, on ha sabut fer-se un lloc gràcies a la qualitat del producte i a un servei proper.

La filosofia de l'empresa ha estat, des de l'inici, la perseverança i la prudència a l'hora de prendre decisions: avançar pas a pas, amb criteri, i saber aixecar-se després de cada dificultat. En un moment de plena transició generacional, Julio de Mato confia la continuïtat del projecte al seu fill, amb l'esperança que mantinguin el mateix rigor i dedicació.

**EL NEGOCI VIU  
ARA UN MOMENT  
DE RELLEU  
GENERACIONAL  
AMB EL FILL DE  
DE MATO**



**L'ESSÈNCIA DE LA PEDRA**

**Amb més de 35 anys d'experiència al sector**

Carrer de les Escoles, 35 - Ed. Xalet Poblado - Andorra la Vella - Tel.: +376 723 937  
ConstruccionsRamilo · RamiloConstruccions

# La veu d'un país

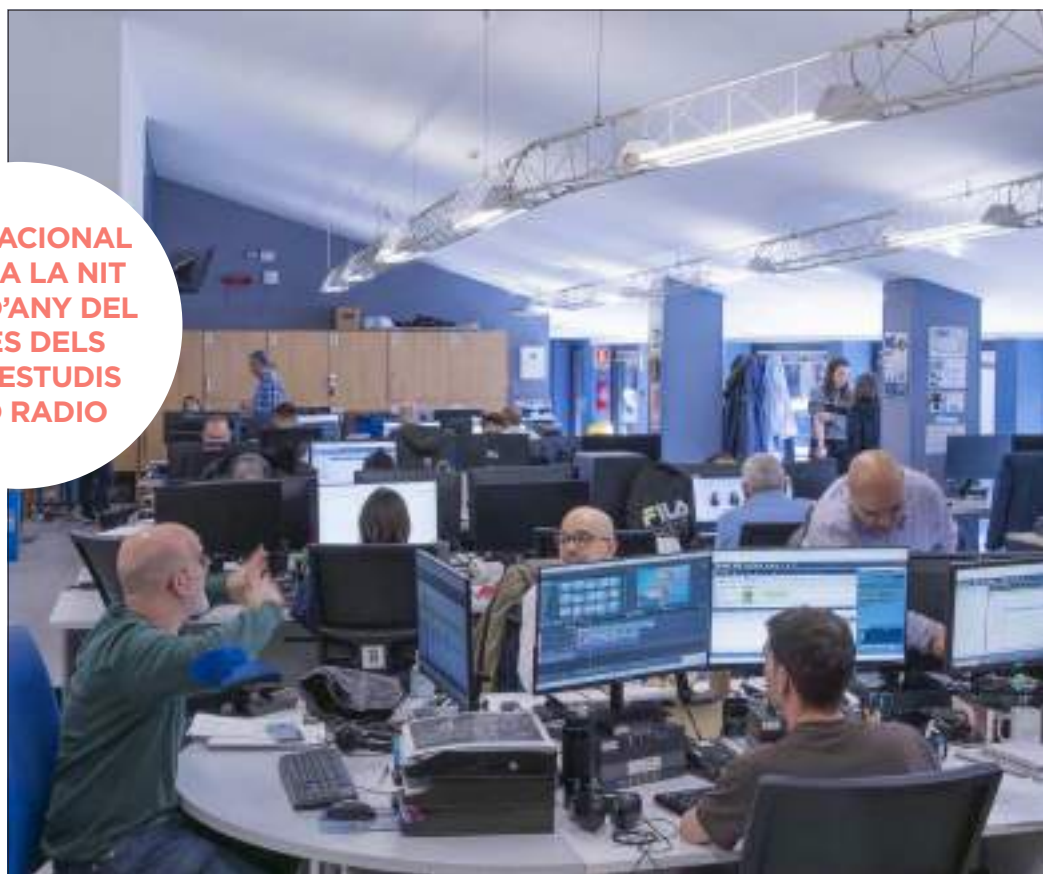
Al llarg de 35 anys d'història de Ràdio Nacional d'Andorra i 30 d'Andorra Televisió, els mitjans públics han evolucionat de les primeres emissions en proves a una nova plataforma digital de continguts

Hi ha empreses que fabriquen productes, d'altres que ofereixen serveis. I després hi ha les que construeixen la memòria col·lectiva d'un poble. Ràdio i Televisió d'Andorra pertany inequívocament a aquesta darrera categoria. Des que la nit de Cap d'Any del 1991 Ràdio Nacional d'Andorra va començar a escampar els seus programes per les ones, els mitjans públics han estat presents en tots els moments que importaven.

Amb Ràdio Nacional d'Andorra naixia la primera emissora pública del Principat. Ho feia des dels antics estudis de Sud Radio, a la sisena planta de la Casa Felipó. Era alhora un debut i un acte de sobirania cultural. Pel que fa a la televisió, el primer *Andorra Informatiu* es va emetre compartint freqüència amb el Canal 33 i amb el suport tècnic de la productora catalana Canal 4. Unes emissions minúscules en temps i abast, però la càrrega simbòlica era enorme.

A partir del 1992, però, Andorra Televisió va viure una etapa de creixement gradual i exigent. Amb els professionals de Ràdio Andorra i el suport de productores privades, ATV va cobrir fites que feien època: el referèndum de la Constitució del 14 de març del 1993, la signatura de la Carta Magna el 28 d'abril, les primeres eleccions generals i la visita oficial de François Mitterrand aquell mateix any. El 4 de desembre del 1995 van arrencar els informatius diaris regulars, emetent des dels locals d'Antena 7 TV al carrer Bonaventura Riberaigua. I el 30 de

**RÀDIO NACIONAL  
ARRENCA LA NIT  
DE CAP D'ANY DEL  
1991 DES DELS  
ANTICS ESTUDIS  
DE SUD RADIO**



La redacció de Ràdio i Televisió d'Andorra.

RTVA

desembre del 1996, l'empresa estrenava nova seu: un edifici del carrer Baixada del Molí, 24, on fins aleshores hi havia un gimnàs.

L'any 2000 va portar una transformació legal rellevant: l'ORTA es va dissoldre i va néixer RTVA, SA, una societat pública amb més autonomia i capacitat de producció, distribució i comercialització de continguts. Aquell mateix any, l'empresa va llançar la seva pri-

mera pàgina web, llavor del que és l'actual portal *rtva.ad*, estrenat el juny de l'any passat. Però anys abans s'havia produït un

altre salt tecnològic: el 25 de setembre del 2007, al cim del pic de Carroi, en un acte carregat de simbolisme, s'apagava el senyal analògic i s'encenia la televisió digital terrestre. Amb aquest gest,

Andorra es convertia en un dels primers països d'Europa a completar l'apagada analògica.

Avui, RTVA continua apostant per la innovació amb la mirada posada als nous tipus de consum de continguts. Des del 2015 l'empresa està digitalitzant el seu arxiu analògic, preservant per a les generacions futures la memòria audiovisual del país.

Ara, en plena era digital, tots els canals i continguts de Ràdio i Televisió d'Andorra també viuen a *rtva.ad*, demostrant que la corporació pública de mitjans segueix amb pas ferm el camí que va iniciar ara fa 35 anys. I ho fa amb un desig molt clar: seguir esdevenint el mirall de cadascun dels ciutadans i ciutadanes del país.

**EL 1995 ATV INICIA  
ELS INFORMATIUS  
REGULARS  
DESPRÉS D'HAVER  
COBERT MOMENTS  
HISTÒRICS CLAU**



ATV

## LLENCERIA FANNY

**ROSA GEA  
VA OBRIR EL  
NEGOCI EN UN  
PETIT LOCAL  
DEL CARRER  
D'ENGORDANY**



El negoci es va traslladar a l'actual emplaçament a mitjan dècada dels 2000.

La història de Llenceria Fanny també és la història d'una manera d'entendre el comerç de proximitat a Escaldes-Engordany. La botiga va iniciar la primera etapa l'agost del 1991, quan Rosa Gea va agafar un petit local situat al número 3 del carrer d'Engordany. Aquell primer espai va suposar el punt de partida d'un projecte comercial que, amb els anys, es consolidaria gràcies a la constància, a l'especialització i a una relació molt estreta amb la clientela i els proveïdors.

Durant tretze anys la botiga va funcionar en aquell primer establiment. Amb el pas del temps, però, el negoci va necessitar més espai per créixer i ampliar l'oferta. Així, a mitjan dècada dels 2000, la llenceria es va traslladar a un local més ampli i cèntric, a tocar de la plaça Santa Anna.

El canvi va permetre a Rosa Gea reorganitzar l'establiment, disposar de més vitrines i, sobretot, ampliar el ventall de productes. La nova etapa va reforçar una especialització que ha marcat la identitat de la botiga: la

# Un referent de la moda íntima a Escaldes

Des del 1991, l'establiment ha fidelitzat la clientela gràcies a una oferta basada en marques exclusives i un tracte proper

cotilleria i la roba interior de talles grans, així com una oferta àmplia de pijameria i altra roba de dormir, tant per a dona com per a home.

Des dels inicis, la filosofia comercial ha estat clara: apostar per marques de qualitat i fugir del producte massificat que es pot trobar en franquícies o grans

cadena. Fanny ha treballat sempre amb firmes consolidades, majoritàriament espanyoles i italianes, que garanteixen qualitat i continuïtat. Entre les marques més destacades hi ha Massana, Barandi o Impetus. Aquesta fidelitat a determinats fabricants ha contribuït a crear una identitat pròpia i a fidelitzar una clientela que busca productes exclusius.

L'oferta de la botiga ha abraçat tradicionalment tot l'univers de la roba interior. A Fanny s'hi han pogut trobar tot tipus de peces i durant anys també s'hi van vendre productes per a infants i roba de bany per a tota la família, una línia que amb el temps es va anar reduint.

En paral·lel, l'establiment també havia incorporat una petita secció de merceria, amb fils, agulles, cintes i altres complements difícils de trobar en altres botigues del centre. Amb els anys, però, aquesta part del negoci també s'ha anat deixant de banda a mesura que la propietària ha començat a preparar la jubilació.

ESPECIALISTES EN COTILLERIA I ROBA INTERIOR AMB TALLESS GRANS



El teu estil comença aquí

# Fanny

**LLENCERIA**

**DONA-HOME**



Av. Carlemany, 18 Escaldes-Engordany Tel.: +376 820 832

## SOLUCIONS, SAU

# Un referent digital

Al llarg de 35 anys, l'empresa ha evolucionat de botiga informàtica a desenvolupadora d'un programari propi de gestió d'infraestructures

Soluciones és una de les empreses tecnològiques amb més trajectòria d'Andorra. Fundada el 20 de març del 1991, va néixer com a botiga de subministraments informàtics, en un moment en què aquest àmbit tot just començava a expandir-se al país. Des dels inicis, però, Soluciones va optar per un posicionament diferent: apostar per l'ecosistema Apple i per les eines orientades al disseny gràfic. En aquell context, l'empresa es va constituir com a Apple Center, una fórmula de botigues especialitzades que la multinacional impulsava arreu i que funcionaven com a centres de venda i suport dels ordinadors Mac, de la mà d'un dels primers fundadors, Josep Maria Arasanz, figura clau en l'evolució de la companyia.

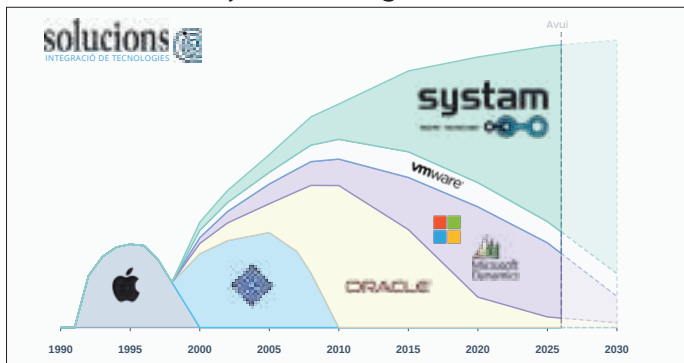
La tecnologia va evolucionar ràpidament i el model inicial també va haver d'adaptar-se. El declivi dels Apple Center i l'expansió massiva del PC van portar Soluciones a ampliar el camp d'activitat cap a la informàtica empresarial. Durant aquella etapa es va viure el *boom* dels ordinadors personals, de les impressores i dels equips d'oficina, i l'empresa va participar activament en aquest creixement.

A mesura que el sector madurava, però, vendre només equipament informàtic era insuficient. La companyia va iniciar aleshores un gir estratègic cap al món dels serveis, incorporant aplicacions empresarials i solucions de gestió. Entre aquestes eines hi havia programes de facturació, comptabilitat o nòmines, que van introduir la digitalització en molts negocis.

Un altre moment clau va ser l'aposta per la subcontractació de serveis informàtics. L'empresa va començar a gestionar la infraestructura tecnològica de diferents



El CEO de Soluciones, Manel Orobítg.



L'evolució de l'empresa al llarg dels anys.

companyies, amb personal propi integrat dins de les organitzacions però coordinat des de Soluciones.

Aquesta etapa va coincidir amb la introducció de grans sistemes informàtics al país, especialment amb la comercialització d'equips de Sun Microsystems, servidors d'alta capacitat destinats a entorns corporatius.

## LA COMPANYIA VA FER EL SALT INTERNACIONAL AMB LA CREACIÓ DE SYSTEM TECHNOLOGY

Paral·lelament, Soluciones va reforçar la seva posició com a integrador tecnològic

esdevenint el primer *partner* de Microsoft a Andorra i sent capdavantera en la implantació de solucions empresarials de la plataforma Microsoft Dynamics.

També va desenvolupar competències en l'entorn Oracle. Així mateix, va ser

pionera en el desplegament d'internet al país, convertint-se en la primera empresa a rebre un domini per part d'Andorra Telecom.

Amb el pas dels anys, i en constatar que el mercat nacional tenia un límit de creixement evident, es va prendre la decisió d'internacionalitzar l'activitat. Aquesta estratègia va conduir a la creació de System Technology a Espanya, una empresa destinada a operar a Europa.

En aquest nou context va començar també el desenvolupament d'un producte propi, System. Es tracta d'una plataforma tecnològica orientada a la gestió i monitorització d'infraestructures crítiques, com centres de dades, *smart cities*, emergències i defensa. Aquest *software* ha esdevingut el principal actiu de la companyia i el centre de la seva activitat actual. La solució ha estat aplicada amb èxit tant dins com fora del país, en organitzacions de sectors com energia, emergències, banca, defensa o centres de supercomputació.

**soluciones** @  
INTEGRACIÓ DE TECNOLOGIES

**35**  
ANYS

**APORTANT SOLUCIONS  
TECNOLÒGIQUES A ANDORRA**

## ELECTROFRED ROSELL FAMÍLIA ROSELL

LA PRIMERA  
BOTIGA, OBERTA  
EL 1992, ESTAVA  
CENTRADA EN  
REPARACIONS I  
MUNTATGES



Les instal·lacions actuals d'Electrofred Rosell, a la carretera d'Aixovall.

L'empresa Electrofred Rosell va ser fundada l'any 1992 pels germans Jaume i Enric Rosell Cucó. Centrat inicialment en petites reparacions i muntatges, amb el pas del temps aquell projecte modest aniria creixent de manera sostinguda fins a esdevenir una firma de referència al país en tasques industrials i comercials.

Els inicis es remunten a un petit establiment situat al carrer Doctor Palau de Sant Julià de Lòria. Des d'aquella primera botiga, els germans Rosell van començar a construir una empresa basada en el treball constant i la proximitat amb el client. Amb els anys, el creixement de l'activitat els va portar a traslladar-se al centre de la parròquia, on van romandre durant més de dues dècades. L'espai es va convertir en un punt clau del desenvolupament d'Electrofred Rosell, amb naus logístiques, zona comercial i fins i tot un centre de demostracions. Després de l'enderroc d'aquell edifici, l'empresa es va establir a la nau actual, a la carretera d'Aixovall.

# 34 anys treballant en grans instal·lacions

L'empresa és experta en muntatge i manteniment de sistemes de refrigeració, climatització i bugaderia industrial, entre d'altres

Pel que fa a l'activitat, Electrofred Rosell s'ha especialitzat en el sector professional, amb una clara orientació cap a grans instal·lacions. El gruix de la seva

feina se centra en equipaments per a botigues i centres comercials, incloent-hi sistemes de refrigeració, càmeres frigorífiques i maquinària específica per a car-

nisseries, peixateries, fleques o seccions de productes frescos. Paral·lelament, també han desenvolupat una línia important pel que fa a climatització, tant per a edificis residencials com per a establiments, i de bugaderia industrial.

Entre els seus clients hi ha cadenes i marques conegudes, així com equipaments administratius i de salut, fet que evidencia la confiança dipositada en l'empresa al llarg dels anys. A més, treballen amb les marques més prestigioses del sector, tant en la venda i en la instal·lació com en el servei postvenda.

Actualment, Electrofred Rosell compta amb una plantilla d'uns 17 treballadors. Lluny de plantejar-se un creixement expansiu, l'empresa defensa una estratègia de continuïtat i estabilitat. D'aquesta manera, l'objectiu no és augmentar volum a qualsevol preu, sinó mantenir l'actual cartera de clients i garantir el servei personalitzat i de qualitat que ha distingit Electrofred Rosell al llarg d'aquests 34 anys de trajectòria.

# ELECTROFRED



# ROSELL, S.L.



Fred - Aire condicionat - Instal·lacions i reparacions  
Maquinària d'hoteleria - Maquinària per a bugaderies

Som professionals en superfícies grans i restauració



✓ Projectes   ✓ Serveis i manteniments   ✓ Instal·lacions i reparacions



Ctra. d'Os de Civís (Aixovall) · Edif. Electrofred Rosell · Sant Julià de Lòria

Tel.: 843 903 · [electrofred@andorra.ad](mailto:electrofred@andorra.ad)

SERVEI URGÈNCIA · FESTIUS · TEL : 330 032

Servei tècnic i delegació oficial per a Andorra:

IDEACER  
inox

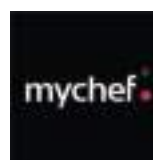


TOSHIBA



KOXKA

RIVACOLD  
MASTERING COLD



## CONSTRUCCIONS MODERNES

# Excel·lència i innovació

Al llarg de 34 anys, l'empresa ha evolucionat fins a esdevenir un autèntic referent en l'execució de tot tipus de projectes de construcció i serveis

Des de la fundació l'any 1992, Construccions Modernes s'ha consolidat com una de les empreses capdavanteres del sector de la construcció al Principat. El que va començar com un projecte centrat principalment en l'execució d'obres

residencials ha evolucionat fins a convertir-se en una companyia capaç de desenvolupar tot tipus de projectes de construcció i serveis, donant resposta als reptes tècnics i professionals que exigeix el mercat actual.

Amb més de tres dècades de trajectòria, l'empresa ha construït una reputació sòlida basada en la qualitat, la fiabilitat i la innovació constant. L'ampli volum de projectes executats, juntament amb una capacitat tècnica reconeguda i una estructura financera robusta, han esdevingut elements clau per garantir la durabilitat i el valor de cada projecte.

"El nostre objectiu sempre ha estat superar les expectatives dels clients, oferint solucions modernes, eficients i adaptades a les necessitats d'un país en transformació", afirmen des de la direcció de l'empresa.

L'any 2019 va marcar un punt d'inflexió a la història de Construccions Modernes, amb la incorporació de nous emprenedors a l'accionariat. Aquest canvi va reforçar l'aposta de la companyia per tecnologies emergents, amb nous processos constructius i de gestió. Des d'aleshores, la firma ha incrementat la seva inversió en

**EL 2019 MARCA UN PUNT D'INFLEXIÓ PEL QUE FA A EFICIÈNCIA I MATERIALS INNOVADORS**



Obres de l'edifici on Construccions Modernes té la seu central, a l'avinguda Carlemany.



Flota de vehicles de l'empresa, fa 10 anys.



Alguns dels vehicles de la flota actual.

sistemes d'eficiència energètica, materials innovadors i metodologies com el Building Information Modeling (BIM), que permeten una gestió més precisa i eficient dels projectes.

Aquesta evolució ha posicionat l'empresa com a referent en un moment en què Andorra afronta múltiples desafiaments en sostenibilitat i innovació.

Amb la mirada fixa en el futur, Construccions Modernes reforça el compromís amb el país, amb els clients i amb un model que combina tradició, experiència i innovació. L'empresa continua treballant per oferir projectes que contribueixin al desenvolupament del territori i que reflecteixin els valors que han definit la seva trajectòria: excel·lència, responsabilitat i progrés.



CONSTRUCCIONS  
**MODERNES**

**LA RELLEVÀNCIA DEL DETALL MARCA  
LA GRANDESA DELS NOSTRES PROJECTES**

---

Av. Carlemany, 117, 2n-B, Escaldes-Engordany,  
Tel.: 802 350

[www.cmodernes.com](http://www.cmodernes.com)  
[cmodernes@cmodernes.com](mailto:cmodernes@cmodernes.com)

**LOCUBSA**

# 34 anys edificant el país del futur

Des de la seva fundació el 1992, la constructora ha participat en alguns dels projectes més emblemàtics del Principat

Fundada l'any 1992, LOCUBSA s'ha convertit en una de les constructors de referència del Principat, amb una trajectòria marcada per la combinació d'obra civil i edificació, tant per a l'administració com per al sector privat. Amb una plantilla d'una seixantena de treballadors i un equip tècnic especialitzat format per enginyers i arquitectes, l'empresa ha anat creixent en paral·lel a l'evolució del país.

Des dels inicis, la companyia ha basat l'activitat en un model

de treball que prioritza el rigor, la competitivitat i la professionalitat. Aquest posicionament es reforça amb l'aplicació de sistemes de qualitat certificats i amb un control continu dels processos en tots els departaments. A això s'hi afegeix un compromís explícit amb la sostenibilitat i la seguretat laboral, amb programes de formació continuada.

Al llarg de gairebé 35 anys, LOCUBSA ha participat en algunes de les actuacions més rellevants d'Andorra. Entre els projectes històrics destaquen la plataforma panoràmica del Roc del Quer, l'Estadi Nacional o diverses intervencions al com-

plex de Caldea, com la renovació de la gran llacuna central. En l'àmbit esportiu, la constructora ha participat en el projecte del nou estadi de la Federació Andorrana de Futbol a Encamp, un equipament de més de 12.000 metres quadrats i capacitat per a més de 5.000 espectadors, dissenyat amb criteris d'eficiència, sostenibilitat i integració paisatgística.

En els darrers anys, LOCUBSA ha ampliat l'activitat amb projectes de gran volum. Destaquen

## L'EFICÀCIA EN LA CONSTRUCCIÓ ES COMBINA AMB UN AMPLI CONTROL DE LA QUALITAT I LA SEGURETAT

la plataforma esquiuable de Soldeu, la torre del Clot d'Empriyat, el centre comercial EO! o la nova seu d'Andorra Telecom, Node, així com diversos complexos residencials com el White Angel o les vivendes socials de Borda Nova.

El creixement de LOCUBSA no s'explica només pel volum d'obra executada, sinó per la seva capacitat d'adaptació a les exigències tècniques i normatives de cada projecte. L'empresa combina rapidesa d'execució amb control exhaustiu de la qualitat i la seguretat, un equilibri que resulta clau en un sector altament competitiu.



La torre del Clot d'Empriyat.



Construcció del centre comercial EO!



La llacuna interior de Caldea, totalment renovada.



## CLUB NÀUTIC D'ANDORRA

# Tres dècades a tota vela

L'entitat es va constituir el 1993 a iniciativa d'un grup d'aficionats i practicants de la navegació. Avui dia reuneix 700 socis, tant nacionals com internacionals

Fundat el 1993, el Club Nàutic d'Andorra s'ha consolidat com un punt de trobada per als aficionats a la vela i com una plataforma per a la formació i la pràctica de la navegació recreativa.

La idea de crear una entitat nàutica al país va començar a gestar-se a principi de la dècada del 1990. Un grup d'aficionats i practicants de la navegació es reunien de tant en tant per parlar de la seva passió pel mar. En aquells moments, al Principat no existia cap club dedicat a aquest àmbit i, davant d'aquest buit, van decidir impulsar la creació d'un ens que donés estructura i continuïtat a aquesta afició.

La primera assemblea es va celebrar a Ordino, on es va escollir una comissió encarregada de redactar els estatuts. Aquell projecte va culminar oficialment el 18 d'agost del 1993, quan el Govern va aprovar el Decret 29/A/93 que donava llum verda al naixement del Club Nàutic d'Andorra. Des d'aleshores, l'entitat ha mantingut viva la voluntat inicial d'acostar el món de la navegació als ciutadans d'un país sense litoral.

El primer president va ser Joan Martínez Benazet. Amb els anys, la presidència va passar també per Antoni Balletbò Fiter, Francesc Caballol Lluelles i Jordi Ramon Minguillón Capdevila, dirigents que han contribuït a consolidar i fer créixer l'entitat.

Actualment, el Club Nàutic d'Andorra reuneix aproximadament 700 socis, tant nacionals



**EL CLUB  
DISPOSA D'UNA  
EMBARCACIÓ  
PRÒPIA, UN VELER  
DUFOUR GRAND  
LARGE 41.0**

com estrangers, i s'ha convertit en un punt de trobada per a persones interessades en la navegació i les activitats vinculades al mar.

Un dels elements centrals de la seva activitat és l'embarcació pròpia del club, un veler Dufour Grand Large 41.0 d'uns dotze metres d'eslora. Aquesta embarcació es posa a disposició dels socis per a sortides, pràctiques i activitats organitzades pel club.

La formació també és una de les funcions principals de l'ens, que organitza cursos per obtenir titulacions nàutiques

### **S'ORGANITZEN CURSOS PER OBTENIR TITULACIONS NÀUTIQUES OFICIALS**

com el Permís de Navegació Bàsica, el Patró d'Embarcacions d'Esbarjo (PER) i el títol de Capità de lot. Aquestes titulacions són expedides per l'administració andorrana i tenen reconeixement en l'àmbit europeu.

Al llarg dels anys, el club ha impulsat diverses iniciatives per

millorar els serveis i ampliar les activitats. El 2019, per exemple, s'arriba a un acord amb el Govern i Andorra Telecom per regular les radiocomunicacions marítimes, i al novembre s'imparteix el primer curs de radiocomunicacions de curt abast per obtenir el MMSI.

L'entitat també ha evolucionat en l'àmbit esportiu. En els darrers anys s'ha creat el Sailing Team, el grup de regatistes del Club Nàutic d'Andorra, que pren part en diverses competicions. Aquesta iniciativa ha contribuït a reforçar la presència del club en l'àmbit esportiu i a donar visibilitat internacional a Andorra.



# CLUB NÀUTIC D'ANDORRA



Carrer de l'Alzinaret, 7, AD500 Andorra la Vella  
T. 869 125 - M. 353 570 - [cna@clubnauticandorra.ad](mailto:cna@clubnauticandorra.ad)

# Especialistes en confort i descans

Present al Principat des del 1994, l'empresa ha construït un model basat en assessorament, les marques de prestigi i una clara aposta pel benestar

Parlar de Centmobel és parlar d'ofici, de continuïtat familiar i d'una especialització molt definida: el confort i el descans. L'empresa, establerta al Principat des del 1994, és avui un referent en el sector del mobiliari orientat al benestar, però els seus orígens es remunten molt més enrere.

La història comença el 1940, quan Patrici Centelles Ortiz, avi de l'actual propietari, va obrir una ebenisteria a Girona. Aquell ofici artesanal va marcar el caràcter de la família. El seu fill, Ferran Centelles Ricart, va continuar el negoci i el 1957 va obrir una botiga també a Girona, consolidant una tradició vinculada a la fusta, al mobiliari i al tracte directe amb el client.

Ferran Centelles Artigas, el seu fill, va créixer en aquest entorn. Va arribar a Andorra a mitjan de la dècada dels vuitanta, i després d'alguns anys treballant com a ebenista, va obrir la primera botiga Centmobel al país amb l'ajuda de la seva parella, Florence Jost. Allà hi va traslladar l'experiència acumulada



La primera ebenisteria de la família Centelles (1940).



La botiga Centmobel oberta a Girona el 1957.

**LA FAMÍLIA VA  
OBRIR EL PRIMER  
NEGOCI, UNA  
EBANISTERIA, A  
GIRONA  
L'ANY 1940**

per almenys tres generacions, i des d'aleshores, l'empresa s'ha centrat de manera clara en el confort i el descans.

“La professionalitat i l'especialització són els punts forts de la casa”, resumeix Centelles, que destaca el valor del coneixement adquirit al llarg dels anys en un sector altament competitiu en què és molt important estar al corrent de les principals novetats.

Un dels trets diferencials de Centmobel és l'assessorament. El client que entra a la botiga sap que trobarà professionals amb criteri, capaços d'orientar-lo cap al producte que millor s'adapta a les seves necessitats.

La tria d'un sofà o d'un matalàs no és, en aquest plantejament, una decisió superficial. L'equip té en compte factors com el pes, l'alçada, els hàbits i les preferències de cada persona. L'objectiu és oferir una peça idònia, amb les prestacions adequades per garantir comoditat i durabilitat.

Aquesta filosofia es reflecteix en l'oferta. Centmobel disposa de més de 60 models diferents de butaques i sofàs -articulats, elèctrics o manuals- amb propostes clàssiques i contemporànies, en pell o en teixit. L'exposició de confort ha estat renovada i ampliada



Centmobel (1994).



Famaliving (2004).



La botiga Kit Descans (2004).



Moradillo Store, inaugurada el 2017.

perquè el client pugui provar i comparar abans de decidir.

Pel que fa al descans, l'empresa treballa amb més de 30 models de matalassos i equips de descans, que inclouen viscoelàstica, làtex o molla ensacada, així com combinacions amb materials naturals com la llana, el cotó, la crin de cavall o el caixmir. A l'oferta s'hi sumen coixins, nòrdics i roba de llit amb una àmplia diversitat d'estampats.

Centmobel comercialitza marques reconegudes internacionalment com Flex, Vispring, Mash, Treca Paris, Robusta Flex, Swiss Bedding,

Dorwin, Christian Fischbacher, Stressless, Moradillo, Fama o IMG. Segons assenyala Centelles, treballar amb firmes consolidades és una garantia de qualitat i satisfacció per al client.

Aquesta aposta per marques de prestigi ha anat acompanyada d'una estratègia d'expansió selectiva dins el Principat. El 2004 es va obrir la botiga Fama Living, i el 2017 Moradillo Store, al costat ma-

teix de Centmobel. També es va posar en marxa la botiga Kit Descans, a la Baixada del Molí, ampliant d'aquesta

manera l'oferta i segmentant el mercat amb noves opcions.

Tot i el creixement, l'essència continua sent familiar. "El meu avi, el meu pare, el cosí, els oncles... tota la família ens hem dedicat a això", explica Centelles. La continuïtat generacional no és només un relat

empresarial, sinó una manera d'entendre el negoci: coneixement tècnic, proximitat amb el client i una total especialització.

Des de l'ebenisteria artesanal del 1940 fins a les actuals botigues especialitzades en confort i descans, la trajectòria de Centmobel reflecteix l'evolució d'un ofici cap a un sector cada vegada més tècnic i exigent. Amb més de tres dècades al Principat des de l'obertura de la primera botiga el 1994, l'empresa manté el mateix eix vertebrador: posar l'experiència al servei del descans.

### L'EMPRESA HA ANAT CREIXENT AL PAÍS AMB LA POSADA EN MARXA DE NOUS ESTABLIMENTS

## ORTOPÈDIA ALBERT LLOVERA



L'equip professional d'Ortopèdia Albert Llovera.

FERNANDO GALINDO

# Solucions per moure's sense límits

Fundada el 1995, l'empresa ha esdevingut un referent en cadires d'alta gamma, medicina esportiva i material adaptat, amb una clara aposta per la personalització

Quan Albert Llovera va decidir obrir un centre d'ortopèdia a Andorra, a mitjan anys noranta, el país ja comptava amb tres establiments d'aquest tipus. No es tractava, per tant, d'omplir un buit comercial, sinó de redefinir un concepte. L'origen de la iniciativa no va ser estrictament empresarial, sinó més aviat vital. A començament d'aquella dè-

cada, mentre Llovera competia amb Citroën i col·laborava estretament amb l'empresa italiana GuidoSimplex -especialitzada en sistemes de conducció adaptada per a persones amb mobilitat reduïda-, els seus col·laboradors li van plantejar la necessitat de reorientar el seu ritme de vida i de reprendre els estudis.

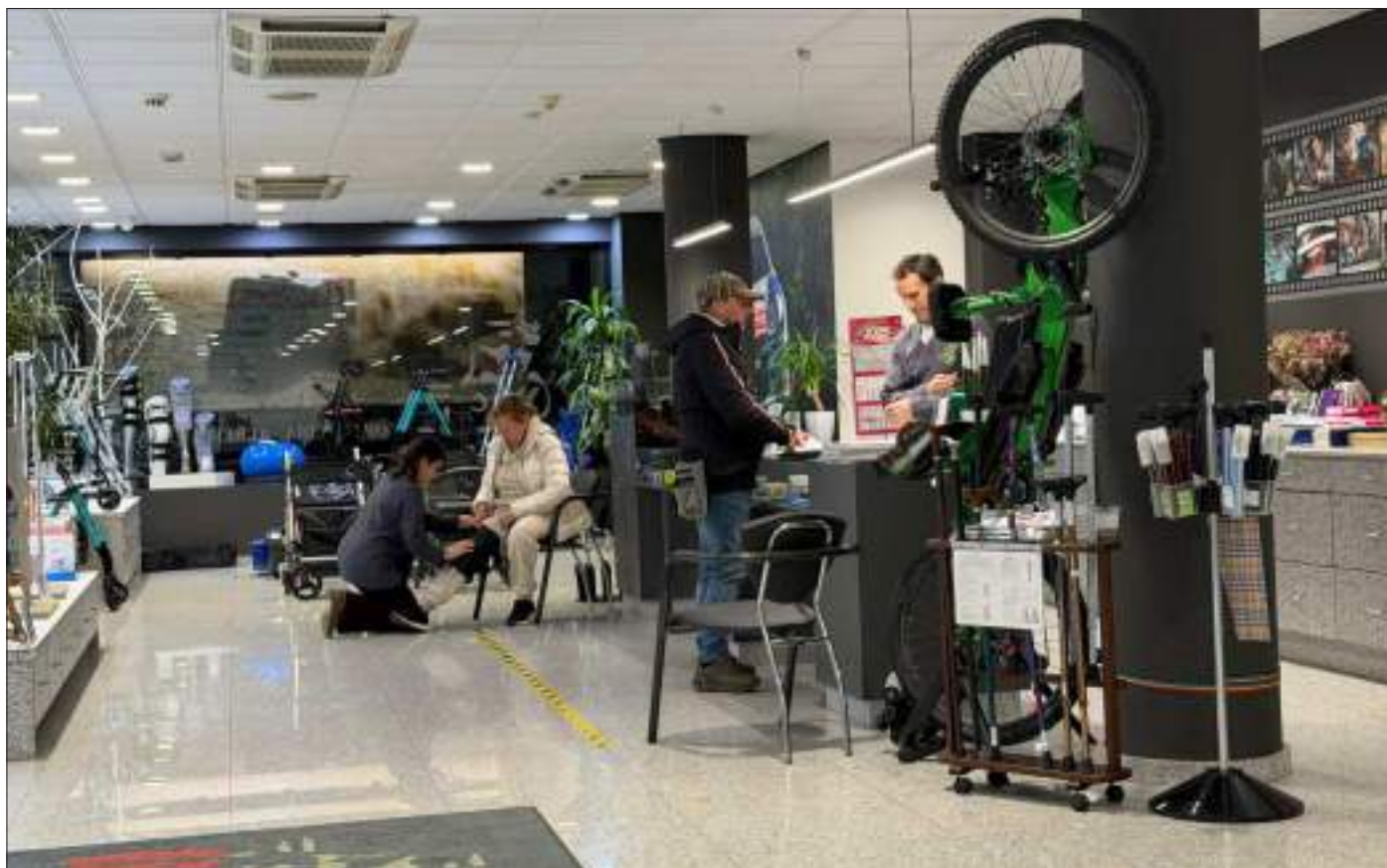
Després d'anys de rehabilitació i un tracte molt estret amb diferents equips mèdics, Llovera dubtava entre estudiar fisioteràpia o ortopèdia. Finalment, es va decantar per aquesta última disciplina i va cursar els estudis a Barcelona, entre les facultats de Biologia i Farmàcia, compatibilitzant-los amb l'activitat esportiva. Les pràctiques les va fer

directament en empreses d'ortopèdia de referència vinculades als seus mentors italians i espanyols. Això li va permetre anar un pas per davant dels continguts acadèmics, perquè ja coneixia materials i solucions més avançades.

Finalitzada aquesta formació, Ortopèdia Albert Llovera va obrir portes a final del 1995. El primer local, situat a l'avinguda Meritxell, a les galeries Aconagua, tenia tot just una quarantena de metres quadrats

Des del primer moment, però, la voluntat va ser clara: transformar radicalment la percepció de les ortopèdies, tradicionalment associades a espais freds i tristos. En aquest sentit, Llovera va apostar per un entorn més amable i visualment atractiu, amb diversitat de colors i una concepció diferent de l'espai, fins al punt que professionals d'Espanya i França visitaven la botiga per conèixer-ne el plantejament.

Sis anys més tard, el negoci es va traslladar a un local més gran, a l'actual emplaçament a l'avinguda Doctor Mitjavila, consolidant un model que combinava ortopèdia tècnica, medicina esportiva i una atenció totalment



El negoci es va traslladar a l'actual emplaçament l'any 2001.

personalitzada i adaptada a cada cas.

Llovera defensa que la diferenciació amb la competència no rau només en l'oferta, sinó en el nivell d'exigència i especialització, sobretot en l'àmbit esportiu i en el material d'alta gamma.

La seva vinculació amb fabricants internacionals és un important tret distintiu. Treballa amb Sunrise Medical, un dels principals fabricants mundials de cadires de rodes, i participa en el testatge i desenvolupament de models exclusius. Aquesta experiència directa li permet ser especialment rigorós amb els proveïdors: si un component no respon a les expectatives, exigeix modificacions o busca alternatives. L'objectiu, insisteix, no és vendre un producte atractiu, sinó garantir que s'adapti de la millor manera possible al cos i a la patologia de cada pacient.

El ventall de productes és ampli. Una cadira de rodes, per exemple, pot incorporar opcions manuals, elèctriques, estàndard o fetes a mida, i amb una personalització exhaustiva de coixins i suports per prevenir

### IMPLICACIÓ I EXIGÈNCIA AMB ELS FABRICANTS

L'experiència directa d'Albert Llovera com a usuari de cadira de rodes i esportista d'elit condiciona directament el model de negoci.

No es limita a distribuir els productes: els prova, els qüestiona i, en alguns casos, participa en el seu desenvolupament. Aquesta implicació explica el nivell d'exigència amb els fabricants i la voluntat de no acceptar cap solució estàndard si no s'ajusta plenament a les necessitats de cada pacient, amb un assessorament total.

### EL PRIMER LOCAL VA ESTAR SITUAT A LES GALERIES ACONCAGUA, A L'AVINGUDA MERITXELL

lesions o úlceres. En paral·lel, el camp de la medicina esportiva ocupa una part important de l'activitat de l'empresa, tant per a l'esportista d'alt rendiment com per a persones amb mobilitat reduïda que volen practicar tennis, esquí o ciclisme amb material adaptat de

### LLOVERA VIATJA CONSTANTMENT PER PROVAR MATERIALS NOUS I SUPERVISAR LA FABRICACIÓ

màxima qualitat. En relació amb això, destaca el paper de les estacions d'esquí andorranes i de la Federació d'Esports Adaptats (FADEA), que faciliten l'accés a l'activitat física amb equips i monitors preparats.

Ortopèdia Albert Llovera actua des del vessant tècnic i d'assessorament, i en alguns casos també com a intermediari amb centres especialitzats

internacionals quan el servei requereix estructures específiques no disponibles al país.

La feina no es limita al taulell de la botiga. Llovera continua viatjant per provar vehicles adaptats amb GuidoSimplex i supervisar-ne el desenvolupament, i aprofita sovint els desplaçaments per visitar pacients hospitalitzats fora del país.

Aquesta dimensió professional externa és possible, assegura, gràcies a un equip altament qualificat i perfectament preparat, capaç d'assumir la mateixa filosofia d'exigència i tracte proper amb els clients i pacients.

Tres dècades després d'aquella conversa que el va empènyer a tornar a estudiar, Ortopèdia Albert Llovera no és només una botiga especialitzada. És el resultat d'una trajectòria esportiva, d'un coneixement tècnic acumulat i d'una voluntat explícita de dignificar un sector que treballa, principalment, per donar resposta a necessitats vitals.

# Més de seixanta anys al volant

Sis dècades d'evolució empresarial i formativa han marcat la història del centre, des dels orígens com a Autoescola la Vinyeta fins a l'actual seu a la Llacuna

Autoescola Unió és una de les empreses històriques del sector de la formació viària a Andorra. Els seus orígens es remunten a l'any 1964. Aleshores ja existia una autoescola impulsada pel senyor Ruf, que probablement va ser una de les primeres del Principat. Amb certa edat, Ruf va proposar al pare de l'actual propietari, Pere López, que es fes càrrec del negoci. Aquell relleu va marcar l'inici d'una nova etapa.

Inicialment, el centre va continuar sota el nom d'Autoescola de la Vinyeta, però més endavant ja adoptaria el nom d'Autoescola Pere López, consolidant així el projecte familiar. En aquells anys, obrir un centre d'aquest tipus era un procés molt més senzill que avui. No existien les exigències de titulació actuals per exercir de monitor, i l'activitat es posava en marxa amb pocs recursos: un vehicle adaptat amb doble comandament i la voluntat de tirar endavant en un mercat encara poc regulat.

Amb el pas dels anys, les flotes habituals oscil·laven entre tres i quatre vehicles, una xifra



**Pere López, pare i fill, amb diversos vehicles.**

**PERE LÓPEZ  
VA PRENDRE  
EL RELLEU DEL  
SENYOR RUF, UN  
DELS PIONERS  
DEL SECTOR**



**Pere López, fill, davant els cotxes.**

que encara avui és normal en qualsevol autoescola del país. L'oferta formativa es va ampliar, però, més enllà dels turismes, incorporant permisos per a motocicletes, camions i autocars.

A final dels anys setanta es produeix un moviment clau en la història de l'empresa. Diverses autoescoles decideixen unir esforços i neix la denominació Autoescola Unió, fruit d'aquesta associació. La fórmula responia a la voluntat d'optimitzar recursos en un mercat limitat. Durant els anys vuitanta, concretament entre el 1984 i principi dels noranta, es constitueix una estructura més àmplia sota



el nom d'Autoescola Principal, integrada per Autoescola Meritxell, Autoescola Unió en la seva primera versió i Autoescola Olímpic, diferent de l'actual Olímpica.

El sector, però, no va quedar exempt de reconfiguracions internes. A inici dels anys noranta es produeixen escissions i noves estructures empresarials. Pere López fill s'incorpora al negoci l'any 1992, en un moment en què part de l'Autoescola Principal ja s'havia separat. Finalment, el grup al qual pertany recupera el nom d'Autoescola Unió, mentre altres centres continuen la seva trajectòria de manera independent. Avui el mapa és estable, amb sis autoescoles operant al país.

Pel que fa a les seues, l'empresa ha mantingut durant dècades la seva activitat al mateix barri. Fa pocs anys va canviar de local, passant d'un primer pis a una planta baixa situada a escassos metres, després que el propietari anterior decidís recuperar l'immoble. En una etapa anterior, durant el període d'Autoescola Principal, també es va obrir una seu a la Massana.

La transformació més profunda en aquestes dècades ha estat tecnològica. Els vehicles actuals incorporen sistemes

electrònics que han ampliat els marges de seguretat. Aquesta evolució, però, també ha modificat la percepció del risc, fet que obliga a reforçar la pedagogia per evitar una falsa

sensació de domini per part dels nous conductors.

Actualment, l'Autoescola Unió manté una estructura continguda i fidel al seu model de proximitat. La flota està

formada per tres turismes, dues motocicletes i un remolc, mentre que l'autobús es comparteix amb una altra autoescola. Pel que fa a la captació

d'alumnes, la relació continua sent majoritàriament presencial, malgrat la irrupció de canals digitals. El centre aposta perquè els alumnes assisteixin a les sessions teòriques i facin les correccions a l'aula, amb l'objectiu de conèixer-ne el nivell real i garantir un seguiment més directe.

Aquest enfocament també explica l'evolució moderada del negoci en els darrers anys. Tot i l'augment de població al país, l'empresa no ha buscat un creixement sostingut, sinó mantenir una dimensió que li permeti conservar el tracte personalitzat amb cadascun dels alumnes. Una filosofia que prioritza la qualitat del procés formatiu per sobre de qualsevol altra cosa.

### LA FLOTA ACTUAL DE L'AUTOESCOLA CONSTA DE TRES TURISMES, DUES MOTOCICLETES I UN AUTOBÚS

## SISTEMA CUINA

# Experts en cuina i llar

L'establiment manté, des de la seva creació fa més de 25 anys, un model basat en la proximitat amb el client, el treball a mida i l'evolució cap a serveis integrals

Sistema Cuina és una empresa andorrana fundada l'any 1998 per Julio Salvadores Fuentes, una figura central per entendre l'origen i la trajectòria del negoci al llarg dels anys. Des del primer moment, el projecte es va concebre amb una idea clara: especialitzar-se en el moble de cuina i oferir un servei directe i personalitzat. Establerta des de l'inici a l'avinguda de les Escoles d'Escaldes-Engordany, l'empresa ha mantingut aquesta ubicació al llarg de més de dues dècades, un element que evidencia estabilitat i arrelament dins del teixit comercial del país.

El model impulsat per Salvadores es basa en l'ofici i la proximitat. En un sector sovint marcat per la producció estandarditzada, Sistema Cuina ha optat per treballar a mida, adaptant-se a les necessitats concretes de cada client. Aquesta filosofia inicial ha marcat l'evolució posterior de l'empresa, que ha sabut créixer sense perdre el seu caràcter original.

Amb el pas del temps, l'activitat s'ha anat ampliant de manera progressiva. Tot i que la cuina continua sent el nucli del negoci, Sistema Cuina ha incorporat nous àmbits relacionats amb l'equipament de la llar. Actualment, també treballa amb elements de bany, sofàs, cadires i altres solucions de mobiliari, així com electrodomèstics i parquet. A més, ha integrat serveis de reforma integral, fet que li permet assumir projectes complets i oferir una solució global al client. Aquesta diversificació respon a demandes que van més



Les instal·lacions de Sistema Cuina, a Escaldes-Engordany.

**L'EMPRESA VA  
SER FUNDADA  
PER JULIO  
SALVADORES  
FUENTES  
L'ANY 1998**

enllà d'equipar només la cuina, sinó també intervenir en l'espai domèstic en conjunt.

Malgrat aquest creixement en serveis, l'empresa ha mantingut una estructura reduïda. L'equip està format per sis persones, entre muntadors, dissenyadors, instal·ladors i administratius, que treballen de manera transversal. No hi ha una compartimentació rígida de funcions, sinó una organització flexible en què

tots participen en diferents fases dels projectes. Aquesta manera de treballar facilita el control directe de tot el procés, des

de la concepció inicial fins al resultat final.

El perfil de client també és definitori. Sistema Cuina s'ha orientat principalment a particulars, allunyant-se de grans promocions o projectes massius. Això implica una relació més propera i un treball més detallat, centrat en les necessitats específiques de cada

habitatge. En aquest context, l'empresa combina la distribució de marques com Doca Cocinas o INATA Cocinas amb el disseny i la instal·lació pròpia, mantenint un equilibri entre producte i servei.

Amb més de 25 anys de trajectòria, Sistema Cuina representa un model d'empresa que ha crescut de manera sostinguda, sense grans expansions ni canvis estructurals, però amb una clara capacitat d'adaptació. La seva evolució s'explica, en bona part, per les bases establertes pel fundador, Julio Salvadores Fuentes, que va definir una manera de treballar centrada en la qualitat, la proximitat i la continuïtat.

**ES COMBINA LA  
DISTRIBUCIÓ DE  
GRANS MARQUES  
AMB DISSENYS I  
INSTAL·LACIONS  
PRÒPIES**

# Sistema<sup>cuina</sup>

## L'essència de la llar

*Disseny, natura i innovació  
amb Sistema Cuina*



Decoració integral de cuines i banys  
Reformes integrals  
Dissenys d'interiors  
Equipaments de la llar

Avinguda de les Escoles 17. Escaldes-Engordany · Tel.: +376 867 483  
[sistematicuina@andorra.ad](mailto:sistematicuina@andorra.ad) · [www.sistematicuina.com](http://www.sistematicuina.com)

# Rapidesa i eficiència

L'empresa ha consolidat un sistema propi de logística per a tot tipus de mercaderies, un model que integra recollida, duana i lliurament, amb opció de servei exprés

La història de General de Transports i Paqueteria (GTP) s'arrela en la trajectòria de la família Gallart, històricament vinculada al món de les duanes a la Farga de Moles. Durant generacions, l'activitat familiar s'havia centrat en aquest àmbit, però a final dels anys noranta es produeix el gir que marcarà el futur de l'empresa. L'any 1999, Amadeu Rodríguez Gallart detecta una mancança evident: per oferir un servei complet, no n'hi ha prou amb la gestió duanera, també cal assumir el transport. Amb aquesta idea, aposta per integrar tota la cadena logística.

Els inicis no passen per crear una empresa des de zero, sinó per aprofitar estructures existents. Així, s'opta per incorporar una franquícia de transport ja operativa a Andorra, vinculada a la xarxa espanyola Integra2. Durant els primers anys, l'activitat se centra a distribuir al Principat serveis provinents d'Espanya, ampliant progressivament les franquícies i consolidant una base operativa. Aquella etapa arrenca amb recursos molt limitats -un petit magatzem a Encamp, un camió, una furgoneta i dos treballadors-, però amb una visió clara de creixement.

Amb el temps, l'empresa es trasllada a Sant Julià de Lòria per guanyar espai, i el 2012 retorna a Encamp, ja en un local propi de la família, fet que consolida el projecte. Paral·lelament, a partir del 2010, GTP fa el pas cap a la seva identitat pròpia, deixant enrere el paper exclusiu



Part de la flota de General de Transports i Paqueteria.



**LA FLOTA ACTUAL  
LA INTEGREN  
17 VEHICLES, 10  
DELS QUALS AMB  
TEMPERATURA  
CONTROLADA**

El fundador, Amadeu Rodríguez Gallart, mort el 2016.

de distribuïdor i desenvolupant una cartera de clients pròpia. Avui el model és mixt: manté les franquícies amb operadors espanyols, però alhora treballa sota marca pròpia, amb una relació directa amb el client i un control integral del servei: reco-

llida, gestió duanera i lliurament al destinatari.

L'activitat de GTP es concentra principalment en el teixit empresarial, amb una presència destacada en sectors com la farmàcia i l'alimentació. En aquest context, l'empresa ha trobat el

seu element diferencial en el servei exprés: la capacitat de recollir mercaderia al matí i lliurar-la a la tarda, una opció que s'aplica tant a paqueteria com a palets.

En poc més de dues dècades, el creixement ha estat notable. De l'estructura inicial s'ha passat a una flota de 17 vehicles, deu dels quals amb temperatura controlada, una plantilla de prop de vint persones i un magatzem de 1.300 metres quadrats, preparat per gestionar un volum diari de mercaderia que es classifica i es distribueix en un màxim de 24 hores.

Amb espai encara disponible en una parcel·la adjacent, GTP estudia ampliar la capacitat operativa reubicant la flota a l'exterior per guanyar superfície útil dins del magatzem. Un moviment que respon a la mateixa lògica que va impulsar el projecte des del principi: créixer amb criteri i reforçar un model basat en la rapidesa, la proximitat i el control total de les operacions.



# El vostre soci logístic al cor dels Pirineus

Compromesos amb la qualitat i la puntualitat



[www.gtpaq.com](http://www.gtpaq.com) | +376 741269

**TOT BOSCOS FAMÍLIA GONÇALVES FERNÁNDEZ**

# Donar valor al bosc

Fundada el 2000, l'empresa gestiona anualment unes 2.000 tones de fusta forestal, reduint el risc d'incendis i reaprofitant aquest material per a usos energètics

Tot Boscos neix l'any 2000, en un moment en què la gestió forestal al país era pràcticament inexistent. El seu fundador, José Carlos Gonçalves, prové d'una família portuguesa vinculada al sector de les serradores i l'exploració forestal, de manera que el bosc i la fusta formen part del seu entorn des de petit. Quan arriba a Andorra, treballa durant vuit anys en una empresa de jardineria, fins que detecta un buit evident: als boscos del país hi havia fusta abandonada, arbres caiguts i restes acumulades als marges de carreteres sense que cap empresa s'encarregués de recollir-les i gestionar-les. Amb la seva dona, Iolanda Fernández, decideixen començar des de zero una empresa especialitzada en aquest àmbit, amb la voluntat d'aprofitar un recurs que es malbaratava.

**ELS FUNDADORS VAN COMENÇAR DES DE ZERO EN UN SECTOR ALESHORES INEXISTENT**



Un dels vehicles de Tot Boscos.

A final del segle passat, Andorra tenia -i en bona part encara té- una massa forestal extensa però envellida, amb molts boscos que fa entre 80 i 100 anys que no es toquen de manera sistemàtica. Aquesta acumulació de fusta no tan sols representa una pèrdua de valor econòmic, sinó també un risc evident en matèria d'incendis, agreujat pel canvi climàtic. Tot Boscos neix, doncs, amb una doble vocació: empresarial i ambiental.

En més de 25 anys d'activitat, l'empresa ha treballat per a tots els comuns, mitjançant concursos públics, i ha actuat en desenes d'hectàrees forestals. Tot

Boscos calcula que en els últims 20 anys ha intervingut en unes 1.500 hectàrees arreu del territori, una xifra significativa però insuficient si es compara amb el volum total de massa forestal pendent de gestió.

L'empresa manipula anualment unes 2.000 tones de fusta. D'aquest volum, aproximadament la meitat es queda al país i l'altra meitat s'exporta. La destinació depèn del tipus de mate-

rial. La fusta de qualitat, amb un diàmetre superior als 25 centímetres, s'envia a serradores fora d'Andorra per a usos industrials com la fabricació de palets

o materials per a la construcció. La fusta més prima o de menor qualitat es destina principalment a alimentar calderes que generen calor. El branquetge més fi es porta al forn incinerador, on també es transforma en energia.

**LA MEITAT DE LA PRODUCCIÓ S'EXPORTA I LA RESTA ES DESTINA A LA FABRICACIÓ DE BIOMASSA**

Des del punt de vista operatiu, l'empresa compta amb maquinària específica per a treballs forestals, incloent-hi sis tractors i cinc camions, i una plantilla estable d'uns quinze operaris especialitzats, molts dels quals amb una dilatada experiència al costat del fundador. És una estructura dimensionada per a una activitat constant de neteja, tala i transport de fusta, amb un alt component tècnic. No es tracta només de talar fusta, sinó també de planificar actuacions que permetin actuar sobre boscos envellits, reduir la densitat excessiva de fusta i prevenir els riscos associats a l'acumulació.



TREBALLS FORESTALS  
VENDA DE LLENYA  
ESTELLA I PÈL·LET

ROUREDA DE MALREU  
SANTA COLOMA

☎ 815 349 📞 328 965



**LÍDERS EN VENDA DE LLENYA, CARBÓ, ESTELLA I PÈL·LET  
ESPECIALISTES EN TREBALLS FORESTALS, DESBROSSAMENT DE PARCEL·LES, TALA D'ARBRES EN  
RISC, PLANTACIONS, NETEJA DE CURSOS DE RIUS I TORRENTS, TREBALLS DE SILVICULTURA, ETC.**

Empresa familiar creada l'any 2000. Disposem d'un equip d'especialistes fix de 15 persones amb una gran experiència i la maquinària necessària per a realitzar treballs específics d'alta qualitat.

Som pioners a Andorra en la producció de biomassa (estella) d'origen vegetal aprofitant les restes vegetals que s'extreuen de manera selectiva de les zones boscoses del país, donant així una sortida sostenible al producte.



**VENDA DE LLENYA - CARBÓ - ESTELLA - PÈL·LET**



**SUBMINISTRADORS OFICIALS AL PRINCIPAT DE CARBONS GIRONA**

*Pastilles d'encensa 100% ecològiques*



**Carbó vegetal prèmium  
100% marabú  
d'origen cubà**

**Alta durabilitat i bon preu !**



# 26 anys mantenint la llum encesa

Fundada l'any 2000, SIPCE treballa per assegurar el servei en sistemes crítics de continuïtat elèctrica i reforçar l'autonomia tecnològica d'Andorra

Quan el 2 de febrer del 2000 es va constituir SIPCE, el mercat andorrà començava a demandar un servei que pràcticament no existia al país: assistència tècnica especialitzada en equips crítics de continuïtat elèctrica. El volum de vendes d'aquests sistemes augmentava, però els fabricants no disposaven de servei tècnic al país. Aquesta mancança va representar una important oportunitat de negoci.

L'empresa va néixer precisament per cobrir aquest buit. Es venien equips a Andorra, però no es podia garantir manteniment ni intervencions ràpides. La solució va ser crear una estructura al Principat que assumís el servei tècnic oficial. El model beneficiava totes les parts: el fabricant mantenia el mercat i els clients disposaven d'assistència al territori.

Dos anys després de la fundació, el 2002, arribava a Andorra Alex Lligé Puig. Procedent de Barcelona, li van proposar incorporar-se a la societat andorrana que gestionava el servei tècnic de la seva empresa. Aquell pas no tan sols va marcar la seva tra-

**EL PAÍS NO  
DISPOSAVA  
D'ASSISTÈNCIA  
ESPECIALITZADA  
EN AQUEST TIPUS  
DE DISPOSITIUS**



**Festa del desè aniversari de SIPCE, el 2010.**



**Alex Lligé, a les primeres dependències de l'empresa.**

jectòria professional, sinó també vital. Va començar com a tècnic, va entrar progressivament a l'accionariat i, després de diverses etapes societàries, va acabar adquirint la totalitat de les participacions el 2020. Des d'aleshores, SIPCE és íntegrament seva.

Durant anys va sostenir l'activitat gairebé en solitari, 24 hores al dia els set dies de la setmana. Aquesta dedicació va ser clau en la consolidació d'una empresa altament especialitzada en un segment tan concret com és el de la continuïtat elèctrica i la qualitat de subministrament.

Des dels inicis, SIPCE s'ha dedicat exclusivament a l'àm-



Una conferència organitzada per SIPCE, l'any 2007.

bit elèctric, però no a la instal·lació convencional. La seva funció és aportar tecnologia i servei tècnic a equips que protegeixen i estableixen la xarxa: sistemes d'alimentació ininterrompuda (SAI), estabilitzadors de corrent, filtres d'armònics, bateries de condensadors i protectors de sobretensions.

Una de les primeres marques que va representar va ser Socomec, especialitzada en sistemes d'alimentació ininterrompuda. Amb el temps també va incorporar Circutor, amb seu a Terrassa, dedicada al control energètic, compensació d'energia reactiva i filtratge d'har-

mònics. Actualment, SIPCE és servei tècnic oficial tant de Socomec com de Circutor, inclosa la divisió de vehicle elèctric. També treballa amb Cirprotec, centrada en la protecció contra sobretensions.

La missió és clara: garantir que, davant qualsevol incidència, el client no perdi operativitat. En entorns on un segon sense electricitat pot generar un perjudici econòmic o de seguretat,

la continuïtat no és un luxe. Entitats bancàries, la companyia de telecomunicacions, l'hospital, comuns, grans superfícies, pistes d'esquí o cadenes de supermercats formen part de la seva cartera de clients. En un quiròfan, una UCI o un centre de dades, un tall elèctric de dos segons no és equivalent a una bombeta que s'apaga. Un SAI pot marcar la diferència entre una incidència menor i un problema crític.

### L'EMPRESA TREBALLA AMB SECTORS ON ÉS CLAU MANTENIR-SE OPERATIU DAVANT LES INCIDÈNCIES

L'evolució tecnològica ha introduït nous reptes i noves tipologies de servei. L'extensió massiva de la il·luminació led i de fonts d'alimentació electròniques genera harmònics a la xarxa. Aquests fenòmens poden afectar la qualitat del subministrament i la vida útil dels equips. Els sistemes de filtratge i compensació que SIPCE distribueix i manté busquen precisament netejar la xarxa i estabilitzar-la.

En paral·lel, la protecció contra sobretensions –obligatòria en països veïns– és un altre dels camps en què l'empresa detecta un creixement progressiu de demanda. El context normatiu i tècnic tendeix a exigir cada vegada més garanties de seguretat elèctrica.

Un dels factors diferencials que Lligé reivindica és la capacitat de resposta. Assegura que poden intervenir en aproximadament una hora, un element clau en un sector en què el temps és essencial. A més, la condició de servei tècnic oficial evita als clients haver d'assumir enviaments a l'estranger, tràmits duaners i costos afegits en cas de reparació o substitució de components.

Aquest any SIPCE ha superat els 26 anys d'activitat. Més enllà de la trajectòria empresarial, el seu CEO reivindica la seva història personal com a exemple d'integració. Lligé va arribar a Andorra el 2002 per treballar i s'hi va establir definitivament. Al llarg dels anys, ha desenvolupat la seva carrera, ha consolidat l'empresa i ha arrelat al país.

La seva trajectòria coincideix amb l'evolució d'un teixit econòmic que ha anat professionalitzant serveis especialitzats dins del territori. En un entorn cada vegada més dependent de la tecnologia, disposar de serveis tècnics oficials al país redueix vulnerabilitats i reforça l'autonomia operativa.

SIPCE va néixer per cobrir una necessitat molt concreta: garantir que la llum no s'apagui quan no es pot apagar. Més d'un quart de segle després, l'empresa continua ocupant aquest mateix espai, però en un escenari tecnològic molt més complex i exigent.

# Essència tèxtil

Josep Torras ha consolidat a Andorra una trajectòria iniciada el 1976, especialitzada en cortines d'interior i tapisseria, tant per a particulars com per a professionals

La història de Torras Decoració s'inicia molt abans de la seva implantació a Andorra i s'arrela en la trajectòria personal del fundador, Josep Torras. Amb només 20 anys, l'any 1976, Torras inicia una activitat que, cinc dècades després, es manté fidel als seus orígens. Des del primer moment, el projecte es va centrar en un àmbit molt concret: les cortines i la tapisseria d'interior, un segment que ha treballat amb especialització i continuïtat al llarg dels anys.

D'aquesta manera, Torras ha desenvolupat una experiència sòlida en el tractament tècnic i estètic dels espais. Aquesta base professional ha estat determinant per consolidar un servei basat en el coneixement profund del producte i en l'adaptació a les necessitats del client. Amb el pas del temps, ha incorporat tots els sistemes de cortines disponibles al mercat, ampliant l'oferta però sense desviar-se mai del seu eix central.

L'arribada a Andorra es produeix l'any 2000, amb la creació d'una primera empresa sota el nom de Textura Ensija. Aquesta etapa marca un important punt d'inflexió en un projecte que fins aleshores s'havia desenvolupat fora del país. Anys més tard, l'empresa adopta la denominació actual de Torras Decoració, consolidant una identitat pròpia al Principat i reforçant la vinculació directa amb el seu fundador.

Des de la seva implantació al país, l'activitat ha mantingut una doble orientació, combinant el



**L'ARRIBADA A ANDORRA ES PRODUÏX L'ANY 2000, AMB LA CREACIÓ DE TEXTURA ENSIJA**

treball per a clients particulars amb projectes per a empreses. En aquest segon àmbit, destaca especialment la intervenció en despatxos i oficines, principalment de professionals liberals. Es tracta d'actuacions que requereixen solucions funcionals i adaptades, sovint amb instal·lacions a mida que responen tant a criteris estètics com pràctics.

Pel que fa als materials i sistemes, Torras Decoració treba-

lla amb una àmplia gamma de productes d'interior, des de teixits tradicionals fins a solucions més tècniques, com cortines de làmines o sistemes mecanitzats. Aquesta diversitat permet abordar projectes molt diferents, sempre amb un enfocament personalitzat. El procés parteix habitualment de la visita al domicili o espai del client, on es prenen mesures, s'analitza l'entorn i s'ofereix assessorament directe.

**S'HI PODEN TROBAR DES DE TEIXITS TRADICIONALS FINS A SOLUCIONS MÉS TÈCNiques**

Al llarg de la seva trajectòria, l'empresa ha mantingut una aposta constant per la qualitat, treballant amb marques reconegudes del sector i prioritant un servei acurat. Més enllà del producte, un dels elements definitoris ha estat la voluntat de complir amb els terminis i respectar els compromisos adquirits, un aspecte clau per generar confiança.

Amb cinquanta anys d'història acumulada, Torras Decoració representa un exemple de continuïtat empresarial basada en l'ofici, l'especialització, la professionalitat i la proximitat amb el client.

# TORRAS

DECORACIÓ

CORTINES TAPISSERIA CATIFES

[www.torrasdecoracio.ad](http://www.torrasdecoracio.ad)

**Especialistes en decoració tèxtil de la llar  
i en cortines tècniques per a instal·lacions**

**Disposem d'una línia de grans instal·lacions  
per a Hotels Restaurants i Oficines**



*A TORRAS DECORACIÓ, decorem les Llars des de l'any 1973  
Una experiència que ens permet donar un servei professional en la Decoració*

**Cortines - Tapisseria - Cortinatges**

- Extens assortiment en tapisseries
- Fem projectes per instal·lacions industrials
- Creem espais càlids alegres i confortables
- Ampli catàleg amb les millors marques de prestigi
- Assessorament personalitzat

*Immillorable relació qualitat preu  
Ràpids en la gestió i instal·lació del projecte*

**Projectes i pressupostos amb la millor relació qualitat-preu**



*Hores concertades prèviament per telèfon  
827 155 - 348 765*



C/ de la Unió, 15, 4t A, edifici Argent (km 0). Andorra la Vella | [torrasdecoracio@andorra.ad](mailto:torrasdecoracio@andorra.ad)

## GESTORIA BON CONSELL

L'ACTIVITAT DE LA GESTORIA ABRAÇA UN AMPLI VENTALL DE SERVEIS I PERFILS DE CLIENTS



Jordi Martínez, director de la gestoria Bon Consell.

La gestoria Bon Consell es va crear el mes d'abril del 2001, tot i que no va iniciar una activitat real fins al novembre del 2003, moment en què Jordi Martínez en va assumir la direcció. Això va marcar l'inici efectiu del projecte i també un canvi professional personal de Martínez, en passar de treballador d'una altra gestoria a exercir com a autònom.

El naixement de l'empresa s'emmarca en un context en què el sector ja tenia un pes rellevant dins l'economia andorrana, especialment per la importància dels tràmits administratius en el dia a dia de ciutadans i corporacions. En aquell moment, la figura del gestor estava centrada principalment en la tramitació de documents i gestions bàsiques davant l'administració, però amb els anys aquest rol ha experimentat una evolució notable fins a esdevenir un servei molt més ampli i especialitzat.

Un dels punts d'inflexió més importants es va produir el 2006, amb la introducció dels primers impostos a Andorra. Aquest canvi va transformar

# Solucions àgils per a empreses i particulars

Fundat el 2001, el despatx ha sabut adaptar els serveis a la constant transformació fiscal i administrativa viscuda pel país

profundament el funcionament de les gestories, que van haver d'incorporar noves competències en matèria fiscal i comptable. A més, la progressiva

digitalització dels tràmits va modificar els procediments i va exigir una adaptació constant.

L'activitat de la gestoria abraça un ventall ampli de ser-

veis i perfils de clients. D'una banda, persones que arriben al país i necessiten assessorament per establir-s'hi, crear una empresa o tramitar permisos d'immigració. De l'altra, residents, tant particulars com empreses, que requereixen suport continu en la gestió administrativa i fiscal del seu dia a dia. Aquesta diversitat reflecteix el paper central que ha adquirit Bon Consell com a intermediària entre l'administració i la societat.

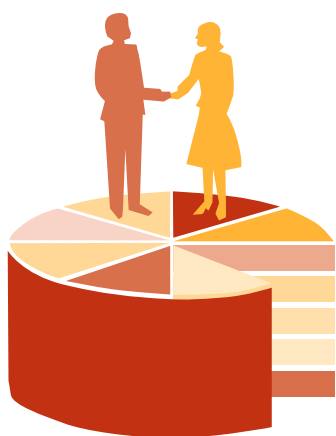
Al llarg de més de dues dècades, la gestoria ha hagut d'adaptar-se a transformacions profundes del país, tant des del punt de vista administratiu com econòmic. La seva trajectòria està marcada per la capacitat de resposta davant aquests canvis, en un entorn cada vegada més complex i regulat. El futur es presenta novament condicionat per possibles transformacions estructurals, com ara l'eventual acord d'associació amb la Unió Europea, que podria suposar un nou punt d'inflexió per al conjunt del país i, en conseqüència, per al món de les gestories.



RESIDÈNCIES  
PASSIVES

SOCIETATS  
I COMERÇ

TRÀMITS  
ADMINISTRATIUS  
EN GENERAL



# BON CONSELL

*gestoria  
administrativa i comptable*

C/ de l'Aigüeta, 19, 1 planta, despatx 4 · Andorra la Vella  
T. 865 915 · gestobon@andorra.ad · [www.gestoriabonconsellandorra.com](http://www.gestoriabonconsellandorra.com)

# Serveis tecnològics essencials

Projectes tècnics complexos i sovint confidencials defineixen una trajectòria de prop de 25 anys en l'àmbit de les comunicacions al Principat

Siono Comunicació és una de les empreses andorranes que han construït la seva trajectòria des de la discreció operativa però amb una forta presència en àmbits tècnics clau del país. Fundada el 6 d'agost del 2002 per Isidre Vidal i el seu soci Jordi Majoral, la companyia neix com a continuació natural d'una experiència professional prèvia vinculada a les telecomunicacions i al servei tècnic especialitzat. Els inicis se situen a Sant Julià de Lòria, concretament a la carretera de Nagol, on van establir la primera base fins a l'any 2012, moment a partir del qual l'activitat es consolida en una nova etapa.

Des del primer moment, l'empresa orienta el seu model cap a la prestació de serveis tècnics en comunicacions, amb una clara vocació de resposta a necessitats molt

específiques. Inicialment, la seva activitat girava al voltant de la telefonia mòbil i dels serveis associats, però també incloïa la comercialització i manteniment de dispositius de comunicació com *walkie-talkies*, així com equipament destinat a sectors professionals exigents. Aquesta base tècnica

**DES DEL PRIMER MOMENT  
ELS SERVEIS  
S'ORIENTEN A  
SECTORS MOLT  
ESPECÍFICS**



**Les dependències de Siono Comunicació.**



**Treballs al laboratori.**

ha permès a Siono Comunicació posicionar-se en entorns on la fiabilitat i la rapidesa de resposta són determinants, com ara els cossos d'emergència i policials o les estacions d'esquí.

Amb el pas dels anys, l'empresa ha evolucionat adaptant-se als canvis tecnològics, especialment a l'expansió de la telefonia mòbil, que ha anat desplaçant altres sistemes. Actualment, una part significativa de l'activitat es concentra en el servei postvenda de dispositius mòbils de marques reconegudes com Samsung o Apple, amb intervencions habituals com la substitució de pantalles, bateries o connectors.



## EL PAPER CLAU DELS SISTEMES DE COMUNICACIÓ

En entorns com els cosos d'emergència, les estacions d'esquí o els serveis de mobilitat, les comunicacions no són un element accessori sinó una infraestructura crítica, ja que garanteixen la coordinació immediata entre equips i una resposta molt més ràpida. A diferència de les comunicacions convencionals, aquests sistemes han de funcionar en condicions adverses i amb criteris de fiabilitat i cobertura altament exigents.



**Alguns dels muntatges realitzats per Siono Comunicació.**

Aquesta línia de treball, orientada tant a particulars com a empreses, es combina amb projectes més complexos que impliquen la instal·lació i manteniment de sistemes de comunicació integrats.

És precisament en aquest àmbit on Siono Comunicació ha desenvolupat una especialització que la diferencia dins del mercat andorrà. La societat participa en el desplegament de solucions per a xarxes de comunicació en entorns professionals, des de serveis per a flotes de taxis fins a infraestructures per a pistes d'esquí o sistemes vinculats a la circulació i la gestió pública. Es

tracta sovint de projectes tècnics amb un alt grau de complexitat i, en molts casos, amb requisits de confidencialitat que limiten la seva visibilitat pública. Aquesta capacitat d'adaptació a demandes concretes ha consolidat la firma com un proveïdor de referència en serveis molt concrets i especialitzats.

Malgrat aquesta activitat diversa i tecnològicament exigent, l'estructura de l'empresa es manté deliberadament redu-

ïda. Siono Comunicació opera amb un equip de dues persones, una decisió que respon a una voluntat clara de control directe sobre la qualitat

del servei i d'evitar

una expansió que pugui comprometre l'eficiència operativa. Aquest model, poc habitual en un sector que

tendeix a la creació d'equips amplis, reforça la idea d'una

empresa basada en coneixements molt específics i en la relació directa amb el client.

### LA CAPACITAT D'ADAPTACIÓ HA CONSOLIDAT LA FIRMA COM UN PROVEÏDOR DE REFERÈNCIA

Al llarg de gairebé 25 anys, la companyia ha mantingut una línia de treball constant, centrada en la resolució de problemes tècnics i en la implementació de solucions a mida. Sense una estratègia de creixement convencional ni una voluntat d'expansió massiva, Siono Comunicació ha optat per consolidar-se en un nínxol on la competència és limitada i el valor afegit es troba en l'experiència i la capacitat d'intervenció en situacions complexes. Aquesta trajectòria, marcada per la continuïtat i l'especialització, explica la seva presència sostinguda en sectors clau del país.

Avui dia, l'empresa continua operant sota la mateixa filosofia amb què va néixer: oferir serveis tècnics de qualitat en l'àmbit de les comunicacions, adaptant-se a les necessitats del client i mantenint una estructura lleugera però altament funcional. El futur passa per continuar en aquesta línia mentre les condicions ho permetin, en un sector en què la tecnologia evoluciona ràpidament però on l'expertesa continua sent un factor clau.

#### SIONO COMUNICACIÓ

C/ Dr. Molines, 6  
Andorra la Vella  
[isidre@siono.ad](mailto:isidre@siono.ad)  
[info@siono.ad](mailto:info@siono.ad)  
[www.siono.ad](http://www.siono.ad)

**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

continuitat 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. Això 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](http://www.cavabenito.com)  
[www.cavabenitowhisky.com](http://www.cavabenitowhisky.com)

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

Telèfon: +376 820 469

[cavabenitowhisky@andorra.ad](mailto:cavabenitowhisky@andorra.ad)

Des dels nostres orígens

# AL COSTAT DEL PAÍS



Des de fa més de 70 anys, MoraBanc impulsa el desenvolupament econòmic, social i mediambiental d'Andorra.

**Continuem avançant junts.**