

empresa
.cat



DEL LOCAL AL GLOBAL

Número 8
Any III
Febrer de 2019



Matrícula Oberta!

- **CFGS** EN ROBÒTICA, AUTOMATITZACIÓ I MECATRÒNICA
- **CFGS** EN DISSENY I PROGRAMACIÓ INDUSTRIAL

TECHCAMPUS

Fundació Eduard Soler

Tota la nostra oferta formativa gira entorn de la tecnologia i la Indústria 4.0



FORMACIÓ DUAL
REMUNERADA
ESTUDIA I TREBALLA



ALTA INSERCIÓ
LABORAL



PART DELS ESTUDIS
**FINANÇATS PER LA
FUNDACIÓ**



GRUPS REDUÏTS
**ASSESSORAMENT
PERSONALITZAT**



CENTRE PREPARADOR
CAMBRIDGE SCHOOL



ALLOTJAMENT PER A
ESTUDIANTS



PRÀCTIQUES A EMPRESES
INTERNACIONALS



ACCÈS DIRECTE
GRAU UNIVERSITARI

De casa al món

L'acció empresarial de les nostres comarques i així mateix, de Catalunya, ha fet un pas molt important en els darrers anys pel que fa a l'evolució del mercat i en la consolidació d'activitats. Moltes de les empreses presents en la publicació Empresa. Cat mostren que des de qualsevol iniciativa local, per petita que sigui, això sí, amb el valor de la creativitat i l'eficiència per la demanda, tenen possibilitats de tenir mercat arreu del món. No hi ha fronteres empresarials i això es demostra amb un evident creixement de les exportaci-

ons catalanes i, per extensió, de les nostres comarques.

L'emprenedoria de grans indústries, juntament amb tota la diversitat de la xarxa petita i mitjana empresa catalana és, ara com ara, una garantia de creixement i de gran valor per expandir-se arreu del món amb competitivitat i lideratge en molts sectors, alhora que aquestes estructures permeten suportar les oscil·lacions de crisi que en diferents circumstàncies es puguin generar en els mercats català, estatal i internacional.

ITRAM COMUNICACIÓ

Colònia Santa Maria
Ctra. C-17 km 91,5
17500 Ripoll
Tel. 972 70 21 12
Fax: 972 71 41 60
informatius@corisa.cat

C. Pou del Glaç, 2
17800 Olot
Tel. 972 27 55 55
Fax: 972 27 66 66
otv@olot.tv

Dipòsit legal: Gi 794-2017



corisa
media grup

Fundació Eduard Soler	p2	Delter.....	p26
Índex	p3	Teisa.....	p27
Del producte local		Entrevista: Xavier	
al Món	p4 a 6	Salamó.....	p28 i 29
Soler & Palau	p7	Lamiplac.....	p30
Lersa	p8 i 9	Matrix.....	p31
Límpid	p10	L'Esquiador	p32
Hospital de Campdevàrol	p11	Sodeca.....	p33
Entrevista: David		Àltima.....	p34
Moreno.....	p12 i 13	Solter.....	p34
Pirinat	p14	Gestoria Munell	p35
Fibran.....	p15	Entrevista: Marta	
Vall de Núria	p16 i 17	Felip	p36 i 37
Pirene.....	p18	Sant Pau de Segúries	p38 i 39
Mecanitzats Ter	p19	Tornasol Events.....	p40
Sant Joan de		Corisa Media Grup	p41
les Abadesses	p20 i 21	Neida.....	p42
Comforsa	p22 i 23	MiB Group.....	p43
UIER.....	p24	UIER.....	p44
Bartrina.....	p25		

Més enllà dels límits de la comarca

Pensar que un producte elaborat en un territori concret no pot tenir o no tindrà repercussió més enllà de les fronteres d'aquest indret, ja no té raó de ser. La mirada empresarial ha d'anar i va més enllà del propi territori on hi ha la seu d'una fàbrica, on s'elabora el producte i on es pensaria, d'entrada, que està situat el mercat principal d'un producte o servei. Els potencials clients poden estar arreu del món, a prop o lluny del centre de producció o de les dependències físiques d'una empresa. I això es tradueix també en xifres i en números que, en el cas de Catalunya, segueixen una tendència creixent: la de les exportacions i el negoci més enllà de les fronteres catalanes.

XIFRES A L'ALÇA

Les exportacions de Catalunya van augmentar un 2,3% fins a l'octubre passat, arribant al rècord de més de 60.000 milions d'euros (concretament, 60.314M€). Així ho corroborava el ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme. I entre els sectors amb millors números de cara a l'exterior, destacaven el dels productes químics (en primer lloc, aportant un 26,2% de totes les vendes a l'estranger), el dels béns d'equipaments (amb un 17,5% del total, creixent gairebé en 4 punts respecte de l'any anterior) i el de l'automòbil (15,6% sobre el total d'exportacions). Altres casos d'èxit entre els negocis amb èxit de vendes lluny de Catalunya van ser el de les manufactures de consum i l'alimentació.

De fet, en comparació amb els dar-



Visió global més enllà del mercat local

ters 10 anys i el mateix període de gener a octubre, les exportacions han anat creixent, des dels menys de 40.000 milions d'euros el 2009 a aquests números del 2017.

I ampliant la mirada cap a anys posteriors, el 2017 també va ser d'allò més destacat pel que fa a les vendes a l'exterior d'empreses catalanes, que van assolir el setè any consecutiu de rècord històric, amb 70.828,7 milions d'euros. Així ho deixava clar l'informe de la Unitat d'Estratègia i Intel·ligència Competitiva d'ACCIÓ, amb destí principalment a la Unió

Europea (64,9% del total). Aquest mateix document reflectia que la principal província exportadora per volum era Barcelona, amb 54.771,6, seguida de Tarragona i Girona (5.301,2M€). En el cas del conjunt de comarques on també s'hi inclou el Ripollès, les exportacions de les empreses situades en aquest territori a finals del 2017 en comparació amb el 2016, van créixer un 10,6%, enfront del 6,8% a la província de Barcelona i el 6,5% a la de Lleida. La que més va créixer en comparativa amb l'any anterior va ser



La seu de Matrix a Ripoll

la província de Tarragona, amb uns números superiors en un 21,6%.

EL RIPOLLES, COMARCA VIVA

Tot i el domini de les comarques de l'àmbit de Barcelona en el global d'exportacions des del punt de vista català, no hi ha dubte que des del Ripollès també es pot ser competitiu. No existeix la necessitat d'estar prop de grans àrees metropolitanes ni grans centres logístics o de producció, perquè els productes o serveis elaborats per una empresa o un negoci, puguin arribar arreu del món. El negoci amb punts com els Estats Units, Alemanya, França o el Regne Unit no és exclusiu d'empreses que tinguin Barcelona com a referència, per exemple. Des del Ripollès, també s'hi pot arribar i, de fet, s'hi arriba.

Així es demostra des de Matrix, fundada a Ripoll durant els anys 70 i que es dedica al disseny i fabricació de motlles d'injecció i matrius de premsa, pel sector de l'embalatge o del sector de l'automòbil, principalment. Actualment, disposen d'una

posició competitiva dins del mercat internacional, gràcies a l'adaptació tecnològica que han hagut d'assumir (tal com exigeix l'evolució global) i a la il·lusió que dipositen en cada un dels projectes que els encarreguen. En el seu cas, venen directament els seus productes als clients que contracten els seus serveis. Més enllà del mercat català i espanyol, també tenen contacte i relació assídua amb clients de França, Alemanya i Itàlia. S'ha establert així una «relació de confiança» amb ells, tal com explica Jordi Costa, director de planta. També desenvolupant productes i projectes, però, en d'altres mercats com el del Regne Unit i els Estats Units. Una visió global del negoci, més enllà del Ripollès, de Catalunya o d'Espanya que suposa un percentatge destacat i important del volum empresarial sobre el total. «Pot variar i varia molt amb els anys», explica Costa, passant d'un 15% a pics o màxims de més del 30%, com reconeix ell mateix. La resta del negoci l'estableixen amb el mercat de Catalunya i del País Basc, principalment,

tot i que destaca un gran client que van tenir últimament de Madrid.

Matrix «viu dels projectes» i, per tant, està obert que qualsevol client i persona que necessiti els seus serveis pugui picar la porta i encarregar-los una feina. Vingui d'on vingui, sempre que estigui content amb la feina que es faci des de Matrix, es pot donar servei arreu del món. Jordi Costa té clar que l'empresa, sense el negoci fora de la comarca, no tindria sentit ni futur. De fet, avança i reconeix que un dels seus objectius és, precisament, «fer créixer la part exterior, que és on podem aconseguir millors marges». Una voluntat, però, que no és senzilla de dur a la pràctica i, de fet, confessa que es tracta d'una «feina complicada». Tot i fer treball de camp i de mostrar les seves competències a través dels comercials que viatgen en aquests països (per donar a conèixer el nom de Matrix i assegurar projectes i contractes), «si el client no té necessitat», no encarregarà l'elaboració d'un producte concret. Des de Matrix es destaca la incorporació d'una persona a l'equip dedica-

da a l'àmbit comercial, amb facilitat per idiomes més enllà de l'anglès (per exemple, l'alemany), que permet tancar acords directament amb les empreses que tenen «més poder de decisió», i no haver de fer sempre els tractes amb clients d'àmbit més proper, que moltes vegades són «filials» de grups més grans i, per tant, «tenen un poder de decisió més petit».

Així treballa Matrix amb el seu negoci i el seu mercat, consolidat cada vegada més amb el pas dels anys.

Aquest és només un dels exemples d'empreses de la comarca, amb visió internacional i tenint el territori que no és només ripollès, com a part important del negoci. Altres noms dins d'aquest panorama, des de la comarca, són Asmitec o Soldatal, amb vincles en d'altres punts de la geografia mundial o europea. Els primers, a més, amb un global de 500 clients i 4.500 projectes a l'esquena, des que l'empresa es va fundar el març de 1998. Els segons, que també van iniciar l'activitat a finals de la dècada dels 90, amb més de 500 projectes realitzats arreu, al voltant de l'enginyeria de producte o components de productes.



Fibran amb seu a Sant Joan de les Abadesses té un bon mercat internacional

NEGOCI MÉS PROPER

La capacitat d'arribar arreu del món des d'un territori de muntanya com el Ripollès queda provada. Però a vegades no és possible per a tothom, tenir aquesta visió global. Pot ser per diversos motius: o bé perquè no s'hagi buscat, perquè no sigui necessària o perquè el volum de negoci que donen mercats més propers és suficient per a satisfer les necessitats d'una empresa. Noms com Foneria Ripollesa o MiB poden entrar dins d'aquesta

categoria. Per exemple, en el primer dels casos, la seva principal venda és a Castelló i a València, per tal de servir les peces que elabora, d'alumini amb sorra a través de la foneria. Des del Ripollès, superant fronteres, ja que també compta amb clients i projectes actualment a Portugal i, en menor mesura, a França, amb qui també havia tingut relació anteriorment. En el segon dels casos, Informàtics MiB compta amb una cartera de clients de tots tipus d'empreses (petites, mitjanes i grans), amb més de 400 contractes de manteniment de serveis i despatxos professionals repartits principalment a les comarques de Girona i Barcelona. Tot, des del control que es fa des de Ripoll.

I sigui amb vincles comercials i professionals amb Madrid, Alacant o el País Basc, més enllà de Catalunya, com és el seu dia a dia, des de la gerència ho tenen clar: «el més interessant és el mercat global», diu Ramon Bonfill. La telemàtica i les telecomunicacions poden permetre que des de la capital de comarca, es connecti amb tothom. «No hi ha barreres, podem treballar a tot el món», diu convençut.



No hi ha barreres per arribar arreu



Sistemas de Ventilació

S&P: Una estratègia global - Una política local

S&P va néixer a Ripoll (Girona) el 1951 de la mà dels enginyers Eduard Soler i Josep Palau.

Des de bon començament, es va tenir molt clar que el futur depenia de l'expansió als mercats exteriors, inicialment cap a Europa, i més endavant cap a la resta de mercats de tot el món.

S&P al món

A dia d'avui, S&P és una empresa fortament arrelada i reconeguda a tot el món, amb filials pròpies a Alemanya, Austràlia, Àustria, Bèlgica, Brasil, Canadà, Xile, Colòmbia, Eslovàquia, Estats Units, França, Holanda, Irlanda, Itàlia, Letònia, Lituània, Mèxic, Noruega, Portugal, Regne Unit, República Txeca, Romania, Turquia i Suïssa, amb distribuïdors exclusius a la major part dels països de la resta del món.

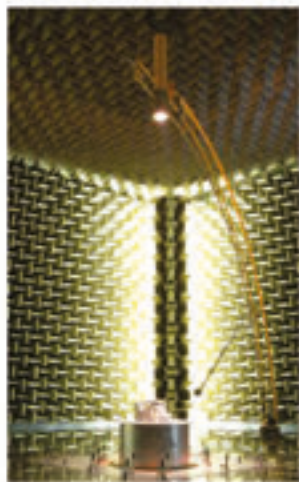


Factoria principal de Ripoll



25 FACTORIES 34 FILIALS 06 CENTRES I+D+I 61 DISTRIBUÏDORS

Del concepte al producte: S&P domina totes les fases del procés de fabricació de ventiladors



Càmera anecoica



Departament I+D+I



Túnels aerodinàmics



Càmera de fugues



Càmera biclimàtica

S&P al Servei al Client

- Xarxa comercial amb un alt nivell de formació i capacitat tècnica.
- Servei Integral d'Atenció al Client (SIAC) per atendre totes les consultes de tipus comercial.
- Servei d'Assessoria Tècnica (SAT) que soluciona, anualment, més de 20.000 problemes relacionats amb projectes de ventilació.
- Web altament desenvolupada, amb tot el catàleg de producte i totes aquelles eines i elements fruit de l'experiència de més de 60 anys en el mercat de la ventilació.
- EASYVENT, software dissenyat per S&P, incorporat al web, que ajuda a l'elecció del producte més idoni a cada aplicació.



LERSA, l'energia verda del Ripollès



Quan falta un any per arribar al centenari de l'empresa, el grup LERSA segueix amb la filosofia del tracte proper al públic i respectuós amb el medi ambient. Des que la fundaren el 1919 Modest Sayós i els seus socis, el grup no ha deixat d'abastar d'electricitat a la comarca del Ripollès amb un tarannà propi que combina proximitat i qualitat i amb esperit de superació constant. Aquesta és una part important del valor afegit de la companyia que, al llarg de la seva història, avui centenària, ha sabut adaptar-se als temps amb una aposta constant per a la innovació en un sector cada vegada més complex i competitiu.

Ja des dels seus inicis, la voluntat d'emprar energies naturals per aconseguir-ne electricitat va ser una constant en la filosofia empresarial, a partir de dos aprofitaments hidràulics al riu Freser.

Amb els anys, la societat ha esdevingut més conscient per la protecció del medi ambient, donant la raó a qui al seu moment apostava per la naturalesa. Ara, LERSA segueix encaminada a la millora del producte, apostant per les energies verdes, d'origen 100% renovables. La companyia ripollesa pensa en les energies sostenibles, renovables i respectuoses amb el medi ambient. L'energia elèctrica que comercialitza LERSA és d'origen 100% natural i renovable.

Aquest fet li ha permès aconseguir el Segell de Garantia d'Origen, atorgat per la *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*, l'organisme públic encarregat d'acreditar l'obtenció d'energia verda. LERSA ja és 100% RENOVABLE, sent un orgull per l'empresa i per als seus clients poder lluir un segell de qualitat i distinció com aquest.



LERSA

Carrer de Sant Pere, 6

17500 Ripoll

Tel.: 972 70 00 94

Fax: 972 70 37 03

www.lersaenergia.com

lerna@lernaelectricitat.com





Energia neta del Ripollès, per al Ripollès



Límpid: experiència, qualitat, compromís



Límpid és una empresa especialitzada en serveis de neteja i bugaderia. L'estalvi d'aigua és un dels principals reptes d'aquesta empresa, que fa una aposta decidida pel desenvolupament sostenible.

Aquesta conscienciació i la seva vocació de millora constant l'ha portat a apostar per innovacions tecnològiques que permeten estalviar energia i recursos, estalvis que ofereixen un millor resultat.

L'ozó no és res més que oxigen enriquit. En l'àmbit pràctic, aquesta combinació ofereix uns resultats espectaculars a l'hora de la neteja. L'ozó serveix per eliminar tot tipus de bacteris i fongs i millorar la qualitat de vida de les persones que tenen al·lèrgia o asma.

BUGADERIA

Límpid ofereix serveis de bugaderia a gran escala i també en l'àmbit particular. A la seva cartera de clients hi destaquen grans empreses de restauració, residències, hotels... que confien en la seva professionalitat per tenir impecable el seu material tèxtil.

TINTORERIA

Límpid soluciona sense problemes aquella taca que sembla impossible, fins i tot amb el teixit més delicat. I és que Límpid disposa de la millor maquinària, tant en l'àmbit de bugaderia com el de tintoreria, i ofereix resultats immillorables. Una bona prova és que els clients repeteixen després de veure els resultats amb els seus teixits més delicats i especials.

DISTRIBUCIÓ DE PRODUCTES

L'oferta de productes de Límpid és variada i abasta una gran quantitat de camps. Distribueixen a tot tipus d'establiments d'hostaleria i restauració, així com productes per a indústries càrnies. Garanteixen una neteja i desinfecció integrals i completes amb una àmplia gamma de productes de qualitat. Per arrodonir-ho, Límpid compta amb el suport d'una gran empresa com Mice-la, afegint valor i garantia de qualitat a la seva tasca.

LÍMPID

P.I. de Rocafiguera
Passeig Ragull, 10
17500 Ripoll
Tel: 972 71 43 69 / 659 43 44 80

www.limpidserveis.com
limpid@limpidserveis.com



NETEJA DE GRAFITS

Límpid també ofereix el servei de neteja de grafit, per eliminar completament aquelles pintades que molesten o embruteixen determinades parets o en tot tipus de superfícies.

QUALITAT I COMPROMÍS

Aquests adjectius són el segell de distinció de Límpid, tal com ho demostra la voluntat constant de millora i el fet d'haver obtingut la certificació legal de Classificació de Contractista i registre de Contractes.

L'OZÓ PER NETEJAR

Sense renunciar a la millora i a la renovació, Límpid continua oferint els seus serveis de sempre amb la seva eficiència. L'ús de l'ozó s'ha mostrat molt útil en diferents propostes. En l'àmbit químic,

El programa Teleictus ja funciona a Campdevànol



el tractament trombolític. Cal tenir present que la distància entre el Ripollès i el Trueta és la més gran de la Regió Sanitària de Girona, de manera que aquest sistema permetrà avançar el tractament als afectats. En aquest tipus de malalties, que s'anomenen temps-depenent, la rapidesa en l'administració del tractament està directament lligada a les possibilitats de recuperació del pacient. La instal·lació del Teleictus a Campdevànol permet la connexió a través d'equips portàtils (dispositius mòbils i tauletes) que es poden utilitzar des de qualsevol ubicació on es trobi el pacient. El de Campdevànol és el primer sistema de connexió portàtil que s'instal·la a tot l'Estat espanyol.

El programa Teleictus ja funciona al Ripollès gràcies a la col·laboració entre els professionals del Servei d'Urgències de l'Hospital de Campdevànol i els del Servei de Neurologia de l'Hospital Universitari de Girona Dr. Josep Trueta. D'aquesta manera, l'Hospital de Campdevànol s'afegeix al programa Teleictus -que a la Regió Sanitària Girona es va iniciar l'any 2012- amb els hospitals de Figueres i Palamós.

Aquest programa ha estat una millora important, ja que gràcies a un sistema de telemedicina, quan un pacient pateix un ictus i se'l deriva a un d'aquests hospitals, els professionals que l'atenen al Servei d'Urgències es connecten telemàticament amb els neuròlegs del Trueta que estan de guàrdia. L'objectiu és que els ajudin amb el diagnòstic, per tal

que es pugui instaurar el tractament de reperfusió al pacient a l'hospital comarcal mateix. Aquesta pràctica permet avançar l'inici del tractament, fet que contribueix a eliminar o disminuir les seqüeles de l'ictus. Aquesta reducció del temps permet una recuperació millor dels pacients.

El Teleictus permet el contacte directe entre els professionals de l'Hospital de Campdevànol i el Trueta i la protocol·lització de circuits d'atenció als pacients amb ictus, fet que permet millorar la identificació dels pacients que podrien rebre tractament recanalitzador de manera precoç.

Les previsions són que es puguin realitzar una quinzena de connexions a l'any, i que en el 50% dels casos es pugui avançar a Campdevànol

HOSPITAL DE CAMPDEVÀNOL

Ctra. de Gombrèn, 20
17530 Campdevànol
Tel.: 972 73 00 13

www.hospitaldecampdevanol.cat



«La gent vol tenir por»

• *S'ha convertit en un 'empresari de la por'. D'on sorgeix aquesta afició?*

Un dia, de petit, vaig anar a visitar el Tibidabo, i vaig quedar fascinat amb l'Hotel Krueger, un túnel del terror ambientat en un vell hotel, i vaig pensar què podia fer, de gran, per treballar allà. I el meu pare, en comptes de donar una resposta fàcil, li va donar valor i em va fer veure que per fer-ho havia de ser actor.

• *I aquest va esdevenir el seu projecte de vida?*

No del tot. Vaig començar estudiant doblatge i enginyeria de so perquè estava ficat amb temes de música. Doblatge m'agradava i m'anava bé, i una professora em va engrescar a apuntar-me a l'Institut del Teatre.

• *Llavors ja anava per a actor...*

Sí. I a més, estant a l'Institut del Teatre, va sortir una convocatòria de places per l'Hotel Krueger i Port Aventura per presentar un espectacle. I em van agafar als dos. I vaig decidir anar al Tibidabo perquè era el que més m'agradava.

• *El somni no era complert?*

Allà, jo era un apassionat, treballava molt, feia el que m'agradava, i alhora estudiava a l'Institut del Teatre especialitzant-me en teatre musical. Per tant, el meu sou d'allà anava destinat a ajudar als meus pares a cobrir les despeses que comporta mantenir un estudiant a Barcelona.

• *Què li va aportar la feina al Tibidabo?*

Allà hi vaig conèixer els que ara són els meus millors amics i la que és avui dia la meua dona. Des d'allà vam crear Horror Box, a l'any 2012, perquè a tots ens agradava aquest món.



• *Com comença a funcionar Horror Box?*

Hi havia discoteques que ens demanaven animacions, sopars-espectacle amb la temàtica del terror. Va començar essent una mena de 'hobby' per complementar la feina que teníem. Jo en aquells moments estava al Coliseum fent el musical 'Grease', i el programador d'allà em va comentar que tenia uns mesos sense espectacles i em va proposar fer-hi alguna cosa. I vam fer el Coliseum Horror Experience, que és el primer espectacle de terror de gran format que vam fer amb Horror Box.

• *Aquest va ser el vostre 'boom'?*

Sí. Va ser la primera gran experiència. Vam fer una inversió molt gran en publicitat, cosa que no havíem fet

mai, i a partir de llavors tot el que anàvem guanyant ho invertíem per crear propers espectacles encara més grans.

• *Quins espectacles van seguir?*

Vam estar quatre anys al Museu de Cera, fent muntatges amb diferents formats. I juntament amb ells vam obrir els tres scape rooms.

• *Són scape rooms de terror...*

Un d'ells és l'oficial de Jigsaw, el protagonista de la saga de pel·lícules 'Saw'. Un altre és el més petit del món i passa dins d'un taüt.

• *I d'aquí ve el salt de qualitat?*

Els scape rooms van trencar la temporalitat dels ingressos. Vam passar de guanyar diners pels espectacles a tenir ingressos regulars durant tot l'any. Això ens va donar un coixí econòmic que ens va per-

«L'actualització és vital per oferir coses noves al públic»

metre centrar-nos en la creació artística i a viatjar pel món per aprendre com es treballa en aquest sector i agafar idees de grans marques com Universal Studio, o l'Scream Park més gran d'Anglaterra. D'aquí va sorgir Horrorland.

• Què és un Scream Park?

És un parc temàtic de la por. El que vam visitar estava al mig del no-res, entre Manchester i Liverpool, i la gent va allà a passar por. Ho vam trobar molt interessant, i vam veure que la gent estava disposada a viure experiències així.

• I ho vau portar cap aquí...

Amb els nostres socis vam decidir engegar un projecte semblant. Vam trobar la localització al polígon de la central tèrmica de Cercs, i avui dia disposem de set naus industrials allà, cada una ambientada de manera diferent i on s'hi poden viure experiències també molt diferents.

• Suposo que la xemeneia i el pantà ajuden a crear el clima perfecte...

És ideal. Hi ha naus tematitzades com el pantà amb els residus tòxics de la central, que donen molt de joc. Com que el Berguedà també és una comarca minera, les mines hi juguen un paper important.

• Com ho van construir, tot això?

Vam començar sent 4 joves emprenedors. Hi hem fet jornades de 48 hores, dormint al cotxe per fer més hores, amb ajuda de molta gent. No hem tingut ni subvencions, ni ajudes. En quatre mesos ho vam construir tot nosaltres mateixos, amb amics, familiars i professionals.

• L'èxit va ser immediat?

A la primera edició. Obrint només dinou dies van passar-hi més de trenta mil persones. Al principi, la gent de la comarca veia amb mals ulls això del terror, però vist l'èxit s'hi ha bolcat completament.

• Vau tenir impediments?



Impediments no, però reticències per part dels pobles. L'únic suport explícit va ser el de l'alcalde de Cercs, que des del primer dia ens va fer costat i ens va ajudar en tot. Ara els hotels, cases rurals i centres de turisme s'anuncien en relació amb Horrorland, perquè quan vam posar a la venda les entrades, al maig de l'any passat, se'ls van omplir reserves pel novembre, un fet insòlit a la comarca.

Moltes petites empreses s'hi han abocat. El ferroveller de Gironella ens ha servit material des del primer dia, i instal·ladors, pintors, electricistes i constructors de la comarca ens han ajudat moltíssim a construir-ho tot.

• Com és que només obriu per Halloween?

Les dates de Halloween són ideals perquè és quan la gent està disposada a passar por i hi ha un ambient especial. Obrir tot l'any potser seria inviable. No tenim una visió empresarial del parc, sinó que som aficionats al terror que busquen crear una cosa única, ben feta, de la qual puguem estar orgullosos. Hi ha molts treballadors que ho compaginen amb les seves feines i es poden comprometre per uns dies en concret, i si els demanéssim que vinguessin més dies potser no ho farien. Ensenyar com funciona tot a gent nova no es pot fer en dos dies, i per això preferim mantenir-ho així.

• Què vol dir que no teniu una visió empresarial?

Ens hem fet empresaris per evolucionar i fer créixer el parc, però l'administració no és la nostra passió. Ho és el terror. La gent es deu pensar que hem fet molts diners, però mai els hem tingut sobre la taula. Sempre els fem servir per comprar atractius nous pel parc i per pagar a la gent que treballa amb nosaltres, a més d'impostos, assegurances... Els diners creixen i baixen a la vegada.

• Teniu molts treballadors?

Més de 170. Però dels que van començar tots són gent del nostre entorn. Amics que eren bons fent vídeos, o amb l'electrònica. Un exemple és l'Ivan Bertran, tatuador i grafiter de Ripoll. De petit veia com pintava murals al poble, i em fascinava. Ell ha decorat totes les naus amb autèntiques obres d'art, amb tècniques noves per ell, fent moltes hores, i és en gran part responsable de l'aspecte i l'espectacularitat del parc.

• Per sobreviure en aquest món cal molta actualització?

És vital. Viatgem molt per continuar aprenent i poder oferir novetats al públic que repeteix. Has d'estar constantment al dia i intentem emmirallar-nos molt amb Amèrica. Allà van molt avançats en temes d'espectacle, i importem molt material, que és únic aquí.



Carn ecològica de qualitat

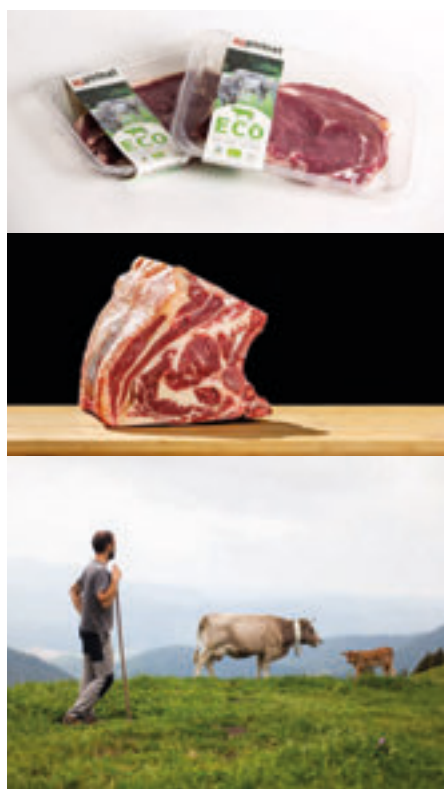


De la il·lusió a la consolidació. Així és com es podria resumir Pirinat, un exemple de la nova pagesia. Ramaders, compromesos amb el respecte als animals i el medi ambient, s'encarreguen de tot el procés: des del naixement de l'animal fins a l'entrega final als seus clients. Els animals s'alimenten de manera natural i pasturant a l'aire lliure, amb el conseqüent benefici per al consumidor. Recentment, per posar-ne un exemple, han signat un conveni pioner per alimentar-los amb cereal ecològic de les comarques gironines.

L'empresa familiar va néixer el 2007 a Ribes de Freser de la mà d'Enric Camprubí, enginyer tècnic agrícola, amb una clara voluntat: oferir un producte de quilòmetre zero d'altíssima qualitat i alhora solucionar els problemes que tenien les explotacions ramaderes tradicionals. És a dir, assolir un preu just, obtenir un producte d'alta qualitat i ecològic i, sobretot, recuperar la relació entre ramader i consumidor.

El projecte va créixer i després d'anys d'experiència en el sector, el juliol de 2008, Pirinat va inaugurar una sala d'especejament a Campde-

vànol. Aleshores, l'empresa va començar a diversificar els seus clients. Però el gran salt es va produir ara fa dos anys, amb la inauguració de la nova nau de la companyia al po-



lígion Niubó de la mateixa població. Una acció que els permetia professionalitzar totes les àrees de negoci i millorar en el desenvolupament i la innovació del producte.

Pirinat s'ha convertit en un referent català pel que fa a la venda directa de carn ecològica de qualitat. La innovació també és un dels factors claus que expliquen el creixement exponencial d'aquesta companyia, la qual s'ha convertit en el primer venedor de carn ecològica del país. Actualment ofereixen vedella, xai, porc i pollastre, tot ecològic. I és que a Pirinat es fan seva la filosofia que no hi ha res que repercuteixi més en la nostra salut que l'alimentació.

PIRINAT

Carrer Diagonal, 9, baixos
17530 Campdevànol
Tel.: 972 73 02 56
670 836 646

www.pirinat.cat
info@pirinat.cat





FIBRAN



**La millor tripa
de colàgen**
per a embotits
curats, frescos
o cuits

Fibran és qualitat, innovació, experiència i compromís



www.fibran.net

Experiències úniques per a empreses a Vall de Núria



Turisme FGC brinda l'oportunitat a les empreses de realitzar experiències úniques en les seves destinacions, com ara Vall de Núria. Amb l'objectiu de treure el millor de cada treballador, s'ofereix el pla de natura i aventura. La vall ofereix una gran diversitat d'activitats per fer durant els 365 dies de l'any.

Això, gràcies a la gran oferta de sales i llocs de treball, on les empreses podran fer convencions, seminaris, presentacions de producte i altres esdeveniments en un ambient molt diferent al rutinari.

L'HOTEL VALL DE NÚRIA

L'estació de muntanya té un ampli programa d'activitats pensat per a

aquests grups i empreses, el qual passa essencialment per l'Hotel Vall de Núria, un allotjament amb encant en un entorn privilegiat. Envoltat de cims de gairebé 3.000 metres d'alçada, aquest hotel permet experimentar sensacions úniques amb totes les comoditats enmig dels Pirineus. Arribar a Vall de Núria és retrobar el paisatge i la naturalesa en tota la seva esplendor i magnificència. Els preus de l'allotjament poden variar segons la temporada, i al web de Vall de Núria es poden trobar tots detallats. Un emplaçament perfecte per dur a terme les estades de treball. Pel que fa al Cremallera, únic mitjà de transport que arriba a la vall.

LES SALES DE L'HOTEL

L'Hotel de Vall de Núria disposa de diverses sales que les empreses o els grups poden llogar per fer els seus esdeveniments. També es disposa de diferents equipaments per a les sales, com ara un canó projector d'última generació, un CVD-CD professional, reproductors de DVD-CD, CD i K7, un punter làser, una pantalla de projecció, un equip de megafonia, un PC portàtil amb cable, reproductors de diapositives o transparències o flip-chart.

Tot aquests material, que també es pot sol·licitar, és l'embolcall perfecte per poder dur a terme conferències o videoconferències amb totes les garanties i en un entorn privilegiat,



sense haver de portar res de manera externa.

LES ESTADES DE TREBALL

Hi ha diferents opcions per realitzar estades d'empresa a Vall de Núria. Des de l'estació, es proposa fins i tot el cronograma de la jornada.

Si es vol fer una estada d'un dia,

es planteja una trobada del grup a l'estació del Cremallera de bon matí, i després de l'arribada a l'estació, una reunió de treball, un cofee break, dinar al restaurant de l'hotel, una segona reunió, i la sortida del Cremallera cap a l'estació de Ribes de Freser, novament. Per tant, dues reunions en un sol dia programades amb els seus refrigeris corresponents.

Però també hi ha l'opció de fer les trobades de dos o tres dies, passant més d'una jornada a Vall de Núria. Això inclou els dinars i esmorzars

corresponents, a més de l'estada a l'Hotel. A banda de les reunions, també es complementa l'estada amb la descoberta de la vall, per exemple pujant al telecabin de la Coma del Clot, visitant les exposicions o veient les projeccions.

A banda de les activitats programades, la vall també n'ofereix d'altres com la pràctica de l'esquí, a més de cavalls, barques i canoes, minigolf, tir amb arc, senderisme, visites guiades o circuit d'orientació. Un munt de coses per fer a Vall de Núria.

VALL DE NÚRIA

Estació de Muntanya Vall de Núria
17534 Queralbs
Tel.: 93 204 10 41

www.valldenuria.cat
grups@turismefgc.cat



Comercial Pirene, atenció professionalitzada i de proximitat

Comercial Pirene és una empresa fundada l'any 1984 dedicada a les instal·lacions elèctriques de baixa tensió en instal·lacions industrials i domèstiques, així com a la venda d'electrodomèstics i a la seva reparació, que ha nascut, crescut i s'ha consolidat al Ripollès. La seva principal missió ha estat oferir als

COMERCIAL PIRENE

Pl. Josep Anselm Clavé, 2
17860 St. Joan de les Abadesses
Tel.: 972 72 09 35

C. Vinyes, 8
17500 Ripoll
Tel.: 972 70 40 72

C. Xile, 5
17800 Olot
Tel.: 972 26 36 63

www.cpirene.com
pirene@cpirene.com



seus clients la possibilitat d'incorporar les instal·lacions més innovadores i eficaçes, dotant-les dels avenços tècnics i estètics que requereixen un mercat en contínua evolució.

En aquesta línia tecnològica, Comercial Pirene és capdavantera en el control de climatitzacions i automatitzacions d'edificis municipals, residències, indústries o habitatges, aportant grans avenços i beneficis en eficiència energètica i seguretat, amb el sistema basat en PLC industrial, amb la plataforma Somachine.

Aconseguint un gran control del clima i visualitzant 'online' les temperatures i esdeveniments, creant gràfics, generant alarmes via correu electrònic o SMS, controls d'accessos, portes d'emergència, o qualsevol aplicació imaginable amb control total des de la xarxa o des del mòbil.

Comercial Pirene es dedica també a la venda i reparació d'electrodomèstics, amb el servei integral de posada en marxa i garantia, així com a l'assessorament personalitzat requerit per cadascun dels seus clients.

Amb una clara voluntat de servei, l'empresa ha procurat sempre cobrir totes les necessitats dels clients, oferint tots els serveis que són necessaris per a la tranquil·litat de la postvenda, tant en instal·lacions elèctriques com en serveis de reparació, disposant de tallers propis de reparació de tot tipus d'electrodomèstics, aire condicionat, televisió i electrònica.



Mecanitzats Ter segueix creixent

Mecanitzats del Ter és una empresa especialitzada en la mecànica de components de motors d'electroventilació i en la fabricació d'eixos per a motors i altres components metàl·lics per a motors.

L'empresa va néixer l'any 1998 i es va ubicar, llavors, a una nau al polígon dels Pintors de Ripoll. Per a poder ampliar el seu espai de treball i així poder créixer de manera laboral, l'any 2001 es va traslladar fins a la nau on està instal·lada actualment, a Cal Gat, a Sant Joan de les Abadesses.

Des d'aleshores, l'empresa ha invertit constantment en maquinària per tenir un ampli ventall de possibilitats a l'hora de fer el mecanitzat de les peces amb les quals treballa. Disposa d'equips de verificació de primeres marques, que assegurin un òptim control de la qualitat dels seus productes i serveis. Per a qualsevol projecte de mecanització es troben

a la disposició del client: els seus tècnics elaboraran un pressupost segons les possibilitats, fet a mida.

La feina d'aquesta empresa consisteix a fer el mecanitzat, fer-li el detall, a peces que es destinen a motors elèctrics.

Mecanitzats del Ter treballa sobretot per a empreses de la comarca, com Soler&Palau. No obstant això, també tenen altres clients exteriors, donant un servei de màxima qualitat i eficiència més enllà de la comarca del Ripollès.

L'empresa ha obert una filial, Mecatrònica del Ter, més encarada a projectes per a empreses, com ara càrnies, o especialitzades en electrodomèstics industrials.

Actualment, 26 professionals treballen a l'empresa per complir amb els encàrrecs que reben. Tot plegat, amb 15 màquines d'última generació per oferir el màxim servei possible als seus clients. Ac-

MECANITZATS TER

Pol. Ind. Cal Gat, naus 1, 3 i 5
17860 Sant Joan de les Abadesses
Tel. 972 72 09 79

administracio@mecanitzatster.com
www.mecanizadoster.es



MECATRÒNICA DEL TER

Pol. Ind. Cal Gat, naus 4 i 6
17860 Sant Joan de les Abadesses
Tel. 972 72 23 71

mtronica@mecanitzatster.com
www.mecanizadoster.es



tualment, amb les darreres aplicacions, Mecanitzats Ter disposa d'unes instal·lacions de 1.700 metres quadrats construïts.



El desenvolupament del sector de Llaudet avança a bon ritme

L'alcalde de Sant Joan de les Abadesses considera que és una ubicació estratègica per a les empreses



Els treballs al sector industrial de Llaudet, a Sant Joan de les Abadesses, avancen amb força. Durant aquests dies s'estan instal·lant tots els serveis de conduccions per a l'electricitat, el clavegueram, telefonia i fibra òptica. L'ajuntament santjoaní ha avançat

que ja hi ha diverses sol·licituds d'empreses per instal·lar-se en aquest polígon, el qual, l'alcalde Ramon Roqué, considera estratègic per la seva ubicació, amb comunicació amb França, Barcelona i Girona. La Colònia Llaudet és una colònia tèxtil de Sant Joan de les Abadesses

propietat d'INCASÒL a la comarca del Ripollès. La zona sempre s'ha dedicat a la indústria, i encara que ara el sector del turisme és més actiu, des de l'ajuntament de Sant Joan de les Abadesses són conscients de la importància que ha de seguir tenint el sector industrial per al municipi, i



el fet que noves empreses se situïn i creïn llocs de treball a la zona.

Precisament, per aquest motiu neix el polígon industrial de Llaudet. Ubicat als afores de Sant Joan, aquest polígon ofereix a les empreses l'oportunitat de treballar en un entorn natural i únic. El polígon està

format per dos sectors: el sud, amb l'antiga colònia industrial, on es troben un conjunt d'habitatges i naus de petites dimensions per instal·lar activitats econòmiques, habitacions o oficines; i el sector nord, format per 5 parcel·les de diferents dimensions i una nau industrial.

AJUNTAMENT DE SANT JOAN DE LES ABADESSES

Plaça Major, 3
17860 Sant Joan de les Abadesses
Tel.: 972 72 01 00

COLÒNIA LLAUDET
N-260, km 104,5
17860 Sant Joan de les Abadesses

www.santjoandelesabadesses.cat
ajuntament@santjoandelesabadesses.cat



Comforsa soluciona amb èxit les vibracions de la nova planta de Campdevàrol



D'ençà que es va incorporar el nou Director General de Comforsa el passat mes de gener del 2018, Reca Vidiella, una de les seves prioritats va ser la de donar solució a les vibracions que estava causant l'activitat industrial de la nova planta de Comforsa 7, situada al carrer Puigmal de Campdevàrol. «El respecte per al territori i la correcta integració de les nostres activitats industrials en la comunitat és una de les meves prioritats».

Immediatament l'equip directiu de Comforsa es va posar a treballar per trobar una solució tècnica, i aquest, liderat per la Direcció de Qualitat de Comforsa, va valorar diferents opcions. Finalment es va optar per la més innovadora i que donés el millor resultat garantit.

La solució tècnica finalment implantada ha estat una emprada als Estats

Units que utilitza amortidors de fil d'acer inoxidable i que treballa totalment en sec, sense olis d'amortidors. Es tracta d'amortidors de resposta exponencial i no lineals, com es fa habitualment. S'ha fet un disseny exclusiu, tant dels elements d'amortiment com del sistema d'elevació i muntatge per la maquinària de Comforsa 7. L'actuació s'ha realitzat durant tot el mes d'agost passat, durant l'aturada productiva d'estiu, ja que ha estat necessari aixecar la premsa principal -que té un pes de 800Tm- per tal de poder col·locar a sota els amortidors calculats.

Els resultats han estat els esperats i han estat corroborats per dues mesures oficials dels nivells de vibració: una per part d'una ECA (AV Ingenieros) i una altra pel mateix Departament de Medi Ambient de la Generalitat de Catalunya. En amb-

dues mesures, els valor obtinguts han estat similars a un valor Law de 70 dB, que és un molt bon resultat, i que està 5 dB per sota dels nivells màxims permesos per la normativa. Comforsa considera un èxit l'obra realitzada i un bé per tota la comunitat de Campdevàrol. En aquests moments, Comforsa resta a l'espera de la resolució del Consell Comarcal respecte a la sol·licitud per poder treballar en el tercer, quart i cinquè torn, que donaria opció a l'increment de llocs de treball. Actualment, Comforsa 7 treballa a dos torns i dona feina a una quinzena de persones.

COMFORSA

Ctra. de Gombrèn, 51
17530 Campdevàrol
Tel.: 972 71 21 71
Fax: 972 71 21 66

www.comforsa.com



Sis mesos consecutius amb guanys a Comforsa



Comforsa tanca l'any 2018 amb una reducció substancial de les pèrdues abans d'impostos del 69,8%. En concret, passa de perdre 5,4 milions d'euros l'any 2017 a perdre'n 1,6 milions l'any 2018.

L'empresa va facturar l'any passat un 12,5% més, arribant als 70,6 milions i passant el *cash flow* financer de 800.000 € negatius a 2,8 milions d'euros en positiu.

Aquests resultats de l'any 2018 són fruit de la implementació d'un nou pla estratègic que pretén millorar els resultats del grup a través d'un creixement sostenible que prioritzi l'eficiència en les vendes i, així, reforçar el seu lideratge mundial en l'especialització en línies de producte d'alt valor afegit per a la indústria automotriu pesant (camions, tràilers, maquinària d'obres

públiques i motors marins).

La nova estratègia industrial, que ha implementat l'equip directiu liderat per Reca Vidiella, persegueix una gestió molt acurada del procés d'industrialització, fent més eficient la gestió i el control de les despeses industrials i una racionalització de les inversions per tal d'incrementar la capacitat productiva, la competitivitat i l'excel·lència de tots els seus productes sempre aprofitant i potenciant el talent humà existent. Avui dia, el pla estratègic implica renovar la maquinària a les plantes de Comforsa 2 i 3 on es realitza la forja lleugera i la forja per extrusió, així com a la planta de matrius i la de cigonyals, amb importants inversions en noves cèl·lules de mecanitzat, després d'haver solucionat els problemes de la vibració de la

planta 7, que permetrà ampliar un tercer, quart i cinquè torn. Cal afegir que una altra dada important per aconseguir aquests resultats ha estat la reducció de 700.000 euros en despeses de l'estructura obtinguts l'any 2018.

Tanmateix, aquest any 2018, Comforsa ha invertit 900.000€ en la gestió del Medi Ambient i en Seguretat i Salut Laboral.

Segons el Director General de Comforsa, Reca Vidiella, que també compleix un any al càrrec, «s'ha treballat de valent per aconseguir aquests resultats i es preveu que aquest 2019 tanqui amb *break even*, ja que portem cinc mesos consecutius amb guanys, des del setembre fins al gener, i vull destacar que aquest període és el que acostuma a ser el més baix en vendes».

30 Plus

UNIO INTERSECTORIAL
EMPRESARIAL DEL
RIPOLLÈS



C. Macià Bonaplata, 4 / 17500 Ripoll
T 972 70 31 11 / F 972 70 39 54
www.uier.org / uier@uier.org

30 Plus, és un programa innovador creat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya, i desenvolupat en el marc de la Conferència Sectorial de Relacions Laborals i d'Ocupació.

A través de les polítiques actives d'ocupació, es posa en marxa el programa 30 Plus, amb l'objectiu de la inserció laboral de persones en situació d'atur de 30 anys i més, preferiblement d'entre 30 i 45 anys i de baix nivell formatiu, proporcionant-los, entre d'altres, recursos, la formació i competències necessàries per ocupar un determinat lloc de treball.

Cadascuna de les persones que participin en aquest programa rebran les següents actuacions ocupacionals:

- Orientació i acompanyament en el procés de contractació i formació.
- Adquisició de competències i/o formació

ció vinculada al contracte de treball.

- Experiència professional mitjançant un contracte laboral.

Els contractes laborals tindran una durada mínima de 6 mesos, fins a 9 mesos.

Per la contractació laboral dels participants, poden ser beneficiàries les empreses així definides en el dret mercantil, els autònoms, les societats civils privades i les institucions sense afany de lucre. Les empreses contractants obtindran la subvenció del SMI en relació a la jornada laboral, durant els 6 mesos de contractació. A la finalització de contracte, l'empresa pot donar-li continuïtat si el participant s'adapta al lloc de treball.

La UIER assessorà a les empreses en tot moment durant el projecte i signarà un conveni amb les empreses interessades, com a entitat promotora del programa, on es manifestarà la voluntat de l'em-

presa de participar en el 30 Plus, mitjançant la contractació de persones majors de 30 anys en situació d'atur.

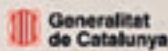
L'empresa contractant es compromet a designar un/a tutor/a, d'entre les seves persones treballadores que s'encarregui d'informar, orientar, ensenyar i supervisar a la persona contractada sobre com ha de desenvolupar les tasques vinculades al lloc de treball. Les obligacions derivades de la contractació en el marc del programa aniran sempre a càrrec de l'empresa.

La UIER assumeix les tasques de selecció de les persones en situació d'atur i majors de 30 anys, més adequades als llocs de treball requerits per les empreses, el disseny de la formació relacionada amb el lloc de treball objecte de contracte i seguiment de la formació i la contractació durant tot el període d'execució.

30 Plus

**Estàs a l'atur?
Busques feina?
Tens més de 30
anys?
Nosaltres
t'ajudem!**

**Busquem
algú
com TU**



Bartrina Consultors



BARTRINA ASSESSORS

Pl. Torres i Bages, 4
17860 Sant Joan de les
Abadesses
Tel.: 972 72 11 38
Fax: 972 72 22 64
info@bartrinacarbo.com

C/ Major, 26
17534 Ribes de Freser
Tel.: 972 72 77 04
Fax: 972 72 77 59

C/ Mn Cinto Verdaguer, 29B
baixos
17500 Ripoll
Tel.: 972 70 01 88
Fax: 972 70 29 02

www.bartrinacarbo.com

A la comarca del Ripollès, un dels referents pel que fa a l'assessoria per a l'empresa, el professional i el particular, és el grup Bartrina Consultors, que enguany compleix 25 anys.

La gestió de la petita i mitjana empresa en totes les seves àrees, com laboral, fiscal, comptable o gestió administrativa entre d'altres, i la seva obertura cap a nous àmbits d'actuació, com l'àrea jurídica a través de Serveis Jurídics del Ripollès, el configura com un grup capaç d'aportar un servei integral per als seus clients.

La seva activitat s'endegava a Sant Joan de les Abadesses el 1995 amb l'assessoria Bartrina-Carbó i Associats, i avui s'ha estès a la resta de la Comarca, amb oficines a Ripoll, a través de la marca Valls i Baldrich, i a Ribes de Freser, mitjançant Gestaga.

Bartrina Consultors està format per un equip de professionals amb un elevat nivell de formació, que tenen com a premissa principal, la ferma voluntat d'oferir un servei integral del màxim nivell, tot plegat, sense perdre la perspectiva comarcal, doncs la proximitat és la seva principal raó de ser. Per aquest motiu, als seus despatxos hi trobaran professionals col·legiats de totes les àrees de la consultoria, coneixedors de primera mà de l'escenari on treballen i les característiques del seu mercat.

Cal recordar que Bartrina Consultors ha volgut mantenir-se, des de sempre, a l'avantguarda de les novetats tecnològiques, tot erigint-se com un despatx pioner en l'ús de les més modernes plataformes de gestió. L'objectiu és clar: cercar la màxima eficiència per al client.



Delter Alimentació S.L. torna a créixer, ara amb peix fresc



Delter Alimentació S.L. continua la seva expansió. Ja fa tres anys que la companyia ripollesa de venda majorista i al detall d'alimentació va entrar en el mercat del Bages i ja és present a set comarques catalanes. Des dels magatzems amb què compta a Ripoll i Puigcerdà, l'empresa distribueix els productes que comercialitza, a més del Ripollès, la Cerdanya i el Bages, a Osona, el Berguedà, el Solsonès i l'Alt Urgell.

EL FUTUR ASSEGURAT

Empresa familiar, Delter Alimentació té el futur assegurat amb la incorporació a l'empresa dels fills de la Manoli i en Ricard, la Mireia i en Martí. La nova generació aporta la feina i les seves idees al negoci, amb responsabilitats específiques dins de l'organigrama. En Martí desenvolupa les seves funcions al departament de compres, mentre que la Mireia vincula la seva tasca al departament comercial.

DELTER ALIMENTACIÓ

C. de Santiago Rossinyol, 4
Polígon Mas d'en Bosch
17500 Ripoll
Tel. 972 70 31 46

Av. Catalunya, 154
17520 Puigcerdà
Tel. 972 88 06 23

delter@delter.net

QUAN EL COR ET DIU QUE EL QUE

VOLS FER ANIRA BE, HO HAS DE FER

El diccionari català defineix d'una manera clara i ordenada la paraula **emprenedor**: que té iniciativa i coratge per emprendre i dur a terme, en gran activitat, les grans empreses; especialment empreses difícils, arriscades. Així mateix, pot ser una persona que crea, desenvolupa i implanta un projecte empresarial.

En aquest article no vull explicar la meua història personal, perquè explicar que fa gairebé 30 anys vaig tenir la necessitat d'engegar un projecte empresarial i que no podria ni imaginar-me a on em portaria, i, a més a més, que tindria la continuïtat dels meus fills quan encara no els tenia, és tenir massa imaginació. Si bé és cert que quan es té la necessitat, les pessigolles, el 'cuc per dins' i sobretot quan el cor et diu que allò

que vols fer anirà bé, ho has de fer!

Dins aquestes paraules que llegim al diccionari; iniciativa, coratge, risc, desenvolupar, implantar... s'hi podria afegir: creure, treballar molt, amb seriositat i responsabilitat i també, perquè no dir-ho, tenir una mica de sort. Hi ha una tasca important, saber vendre el producte sigui quin sigui. Cada producte s'ha d'enfocar a un públic en concret i s'ha de tenir la capacitat d'anar innovant i portar a terme el projecte i el producte cap a on vol el mercat i la societat. Això és tot el que cal ser i fer per ser un bon empenedor i que la idea que tens tingui possibilitat d'èxit. Emprendre pot semblar difícil i ho és, no és fàcil. Si bé és cert que hi ha molts més empenedors dels que sembla perquè en qualsevol local, furgoneta, pàgina web, etc. hi ha un empenedor. No tothom pot inventar la Coca-cola o ser Bill Gates, tant

de bo! Però en tot cas no cal ser un bon empenedor, només cal una idea i portar-la a terme i, ja que hi som, ens guanyem la vida! Al final, si et pots guanyar la vida amb allò que fas i t'agrada (tot i els mals de cap que comporta) és satisfactori.

Hem, doncs, d'aprofitar el mitjà per reivindicar la necessitat que els nostres governants facin l'esforç de donar suport als empenedors i als petits i mitjans empresaris en general, ja que tantes lleis, normes i 'normetes', papers i 'paperets' fan que la nostra tasca sigui molt més difícil i complicada.

La meua opinió és que la societat en la qual estem i participem no està engrescant prou a nous empenedors i a nous projectes empresarials. Tenim uns joves molt ben preparats i podem tenir uns molt bons empenedors.

Manoli Vega Segura

Directora General de Delter Alimentació

US PORTEM D'EXCURSIÓ

Confieu en l'experiència



TEISA 1920

- * Tarifes de 20, 29, 35, 51 - 55, 60 i 67 places
- * Escoles i Instituts
- * Clubs Esportius
- * Associacions
- * Grups



972 74 71 81 - 972 26 01 96 - 972 20 48 68

www.teisa-bus.com



«333 és la comunitat porcina més gran del món»

Xavier Salamó és el CEO de l'empresa 333, que és tota una referència del sector porcí al món *online*. Una iniciativa que va néixer a Ribes de Freser i que és coneguda en aquest àmbit a tot el món. Ens explica la seva experiència.

• *Com definiria la pàgina web que ha creat?*

333 va néixer com a plana web fa 20 anys, el 1998. Va sorgir des d'un grup de veterinaris quan Internet encara estava als seus inicis. Podem dir que vam néixer abans que Google. Va ser un fet bastant novedós i visionari. S'ha convertit en un referent de la informació del sector porcí, i l'empresa ha anat evolucionant, incorporant diferents línies de negoci i internacionalitzant-se. Actualment tenim la pàgina en 9 idiomes, dels quals l'espanyol és el referent. Però també hi és en portuguès, italià, francès, polonès, anglès, alemany, xinès i rus.

• *Com ha anat creixent l'empresa?*

Treballem en quatre línies de negoci. Per una banda, la part de la informació a la web, de la qual els ingressos ens venen per la publicitat; també tenim una agència de comunicació; tenim una línia de formació *online* i presencial en diferents països (actualment estem gestionant una formació en una empresa del

Vietnam); i finalment també tenim botiga *online* i magatzem propi.

• *Quina seria la que els dona més anomenada?*

La part de la web, ja que és la que fa més anys que tractem. Però també estem creixent molt en l'*e-commerce*. Jo sóc de Ribes de Freser i vaig decidir muntar el magatzem a la població, i aquest és el vincle que ens uneix amb el Ripollès. La persona que va engegar tot el projecte era també de Ribes, Josep Barceló, veterinari que va morir fa uns anys.

• *Ara mateix quanta gent treballa a l'empresa?*

Som 15 persones en plantilla, però a cada un dels països on tenim presència hi tenim dos agents. Es dediquen a les tasques de traducció i comercials.

• *Tenen seu física?*

L'oficina o seu central la tenim a Sant Cugat, a banda del magatzem de Ribes de Freser. Pel que fa a l'agència de comunicació, tenim una oficina a Madrid.

• *En el seu cas, quin càrrec és el que desenvolupa?*

Jo sóc un soci i el CEO de l'empresa.

• *Quina trajectòria té?*

Jo vaig fer la carrera d'enginyer agrònom a Vic, vaig fer un màster a Girona i a partir d'aquí l'any 2000 em vaig incorporar a aquest projecte. Sempre més hi he estat vinculat.

• *Perquè li va interessar aquest món?*

Vaig veure que el projecte estava relacionat amb el món de la ramaderia, que sempre m'ha agradat molt. Per altra banda, era un projecte novedós i que em motivava. També hi van influir les persones que el formaven, que em mereixien respecte.

• *Quina importància pensa que té la web actualment en el món en el qual es mouen?*

333, aquest nom, està relacionat amb els números de 3 mesos, 3 setmanes i 3 dies, que és el període de gestació de la truïja. És un nombre que qualsevol persona que està al sector porcí coneix. Ens hem centrat i som especialistes en aquest sector. Com que fa tants anys que hi som, podem dir que ara mateix 333 és





la comunitat porcina més gran que hi ha al món, sense tenir en compte el sector de la Xina. Tenim 85.000 usuaris registrats, amb uns 2 milions i mig d'usuaris que visiten les nostres pàgines web cada any.

• *Col·laboren amb altres empreses?*

Sí, amb algunes relacionades amb el sector porcí. També comentar que fa cosa de 4 anys ens vam endinsar en el sector carni. Ens vam introduir a INNOVAC, el clúster porcí dins el sector, per tractar l'altra part de la cadena, és a dir, des que l'animal està mort i passa per l'escorxador fins a arribar a la carnisseria.

• *A què es va deure aquesta decisió?*

Va ser per seguir creixent. L'expansió internacional va arribar a un punt en el qual consideràvem que ja havíem complert els objectius i vam

decidir seguir la cadena, posant-nos en el sector carni.

• *La voluntat és la de seguir creixent?*

Sí, de moment tenim la idea de seguir treballant en el sector porcí. Tenim projectes per desenvolupar-nos i seguir creixent en diferents països. L'any 2020 tenim previst aterrar al Brasil, a Mèxic i a Estats Units. Ara mateix, tenim la web en anglès però no hi tenim presència.

• *Els Estats Units és la referència en aquest sector?*

S'ha de pensar que hi ha una gran part del món que no consumeix porc, la zona àrab. Fora d'aquí, Xina és la gran potència mundial (amb el 50% dels porcs del món), i hi ha Estats Units com a segona potència, mentre que Espanya estaria a la tercera posició.

• *Ha costat molt forjar i crear el que avui en dia és 333?*

Sí, són 21 anys de molt esforç, de molta gent, de viatges, contactes i de picar molta pedra. També hem hagut d'estar constantment innovant, ja que és un sector que va molt ràpid des que hi ha Internet, en el qual contínuament has d'estar al dia. Ara ja fa 3 anys que tenim la nostra pròpia aplicació, i seguim evolucionant, posant-nos al dia, també en el sector de les xarxes socials.

• *333 va néixer amb la idea d'estar a Internet i segueix amb aquesta vocació...*

Ens volem definir dins del possible com una empresa *online*. De fet, totes les nostres línies de negoci estan enfocades en aquest àmbit. Sense Internet, no existiríem. No podríem vendre productes en la nostra botiga en línia, no faríem la formació que fem, no podríem publicar informació i publicitat a la nostra web...

• *La gent del Ripollès coneix la seva empresa i que és una referència del sector?*

No, perquè el sector porcí al Ripollès té molt poca presència. A comarques veïnes com Osona (en la part de la producció) i la Garrotxa (pel que fa a la indústria càrnica), sí que hi és més present. Som presents a la fira que es fa a Ribes de Freser de bestiar boví, però tenim poca repercussió. Sí que tenim alguns clients que venen al magatzem a buscar productes, com ara eines o equipaments per a granges. Però crec que si miréssim les visites del Ripollès a la web, serien molt poques.

• *El que han fet vostès en el món porcí és exportable a altres sectors?*

Hi ha altres experiències que s'han dut a terme. Tenim competència a novell mundial que ha diversificat en altres sectors. Però considero que és un model exportable a qualsevol altra espècie animal.

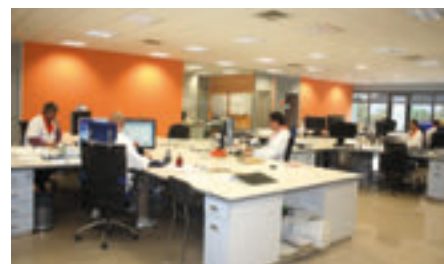


Projectes
integrals
de naus
per al
sector
alimentari

Av. Alba Rosa, 35
17800 Olot
972 27 11 36
www.lamiplac.com



Matrix, solucions a mida i d'alta qualitat



El disseny de motlles i matrius, emprant alhora la més avançada tecnologia integral en CAD/CAM/CAE és el segell distintiu de l'empresa Matrix.

La seva evolució ha estat una constant des de la seva fundació, i sempre s'ha fet amb la màxima il·lusió i empena en cadascun dels projectes que ha tirat endavant. Aquest fet li ha permès d'arribar a situar-se en una excepcional posició dins del mercat internacional.

Des dels seus inicis, però, el seu actiu més important i destacat ha estat, sens dubte, el seu personal. L'empresa aglutina més de 60 professionals, tècnics altament qualificats, capacitats i experimentats. A més a més, aquest personal sempre es troba en contínua formació, gràcies als cursos periòdics de reciclatge que s'imparteixen periòdicament a l'empresa mateixa.

La relació de Matrix amb els seus clients es basa en tres principis fonamentals: el bon servei, la confidencialitat i el compromís professional. La seva principal producció és la que es destina a l'automoció, el *packaging* d'aliments, motors elèctrics o matrius d'altres sectors, per exemple. Dins del competitiu sector de l'automoció, Matrix treballa amb empreses capdavanteres, notables, tant de manera directa com a través de subministradors també directes. Tant poden fer matrius de tall, doblat com d'embotició per al sector de l'automoció.

L'àmbit de l'alimentació també és àmbit de Matrix. Professionals en el Tall Permitral per punxó i matriu i, sobretot, especialitzats en el trepant de fons i laterals de cistelles, tapes i tapes de cistelles per a les empreses líders del sector alimentari. Matrix fabrica motlles d'alta precisió per al sector del packaging, l'alimentació i

la cosmètica. També pot fer matrius d'acurada precisió per a diversos sectors que necessitin una gran producció i fiabilitat, on Matrix excel·leix. Per tot això, Matrix és considerada entre les millors empreses de motlles europees.

MATRIX

Ctra. C-26, KM 195
17500 Ripoll
Tel.: 972 70 03 58
Fax: 97270 33 51

www.matrix-sa.com
info@matrix-sa.com



Embotits l'Esquiador, tradició i experiència



Els inicis de la raó social Florenci Font Canal S.A. es remunten als llunyans anys trenta del segle XX, quan Florenci Font regentava una cansaladeria a la població de Banyoles. L'ampliació del negoci a la producció d'embotits va fer que l'incipient negoci es traslladés l'any 1944 a la vila de Ripoll, situada en un marc incomparable del Pirineu gironí. L'aire sec i pur de la zona era idoni per aconseguir uns productes de qualitat.

Tot i el pas dels anys, la trajectòria de l'empresa perdura, com ho corrobora que es troba en la tercera generació. Alhora, continua oferint als clients uns embotits artesanals, elaborats amb carn de porc convenientment seleccionada, i tractada d'acord amb un rigorós i exigent sistema de control i higiene.

La tradició i l'experiència en el maneig de la carn transmeses de pare a fill fan dels embotits Font un producte molt preuat pels consumidors més exigents; essent les marques



l'Esquiador i l'Eskí, capdavanteres del sector carni de Catalunya, i una garantia de qualitat a l'alçada dels paladars més refinats.

EMBOTITS ARTESANS

Els nostres embotits són fruit de molts anys d'experiència i de l'adaptació a les noves tecnologies productives que demana la societat del segle XXI. Els nostres productes, durant el procés de producció, i seguint la tradició familiar, són sotmesos a un assecatge natural, gràcies a l'aire sec del pirineu gironí.



EMBOTITS ARTESANS L'ESQUIADOR FLORENCI FONT CANAL, SA

C. Progrés, 59
17500 Ripoll
T. 972 700 184

embotits@embotitsesquiador.com





Un pas gegant per Sodeca Group

Sodeca, empresa fabricant de ventilació industrial i una de les més importants en tot el món, ha adquirit l'empresa Marelli Ventilazione, empresa molt reconeguda al sector de la ventilació industrial a Itàlia.

Per Sodeca Group aquesta operació li suposa un pas gegant important, aconseguint així, ser més forts al mercat italià i tenir presència a països que encara no hi era present.

Marelli proporciona a Sodeca Group noves capacitats al mercat italià i també noves oportunitats de negoci arreu del món.

Marelli Ventilazione, empresa creada el 1891 és una de les companyies més importants en ventilació industrial a Itàlia i part d'Europa. Especialista en ventiladors Heavy Duty i de baixa pressió, a dia d'avui té una presència internacional important, des de Slovenia, Ukraine, Rússia o fins hi tot China.

L'operació s'ha tancat al gener de 2019 i Josep Font, afirma que per Sodeca Group és una gran adquisició per poder fer créixer el negoci seguint l'estratègia d'expansió de l'empresa.



TANATORI RIPOLLÈS

Tanatori, crematori i tots els serveis que pugui necessitar.

900 230 238 (24 h.)
www.altima-sfi.com

TANATORI RIPOLLÈS
 Crta. N-260 km 119 - 17500 Ripoll - Tel. 972 70 27 21

ÀLTIMA

BARCELONA RONDA DE DALT · L'HOSPITALET GRAN VIA · BAIX LLOBREGAT · Penedès · GARRAF · BAGES · EMPORDÀ · RIPOLLÈS

THE PERFECT WELD

M M A
T I G
M I G M A G
P L A S M A

www.solter.com





La garantia d'un servei diligent i eficaç



La Gestoria Administrativa Munell va néixer fa 90 anys, el 1928, amb Pere Munell i Sabatés al capdavant. Després de gairebé tres dècades oferint els seus serveis a Ripoll i al Ripollès, el seu fill Pere Munell i Isidro es va incorporar a la gestoria el 1957. Després de dècades i més dècades de treball constant, el projecte que una vegada va ser a les beceroles s'ha consolidat i ha crescut, tot guanyant-se pel camí la confiança dels seus clients gràcies a un tracte de confiança, proper, amable, amb un tarannà familiar que no deixa de banda la professionalitat.

L'EXPERIÈNCIA ÉS UN GRAU

Noranta anys d'experiència, dedicació i professionalitat han consoli-

dat la Gestoria Administrativa Munell en diversos despatxos repartits en el que ara són quatre grans departaments: Assessoria Fiscal i Hisenda, Assessoria Laboral, Departament de Vehicles i Trànsit i Departament d'Assegurances. Aquestes quatre seccions tenen al darrere tot un equip altament qualificat, però sobretot humà; que té cura de formar-se regularment amb cursos d'actualització de les disposicions oficials que poden variar els seus àmbits d'actuació. És d'aquesta manera que l'equip de Gestoria Munell és perfectament capaç de respondre a qualsevol necessitat que puguin tenir els seus clients, sempre mantenint aquest tracte professional i alhora personal que els caracteritza.

GESTORIA MUNELL

C. Mossèn Cinto Verdaguer, 2
17500 Ripoll

Tel.: 972 70 02 30

Fax: 972 70 13 58

www.elripolles.com/munell
munell@elripolles.com



M. Felip: «Cal més sòl industrial al Ripollès»



El Ripollès ha de poder oferir més sòl industrial perquè s'hi puguin implantar noves empreses, segons va explicar Marta Felip després de la seva estada a Ripoll, on va visitar noves companyies que s'han instal·lat a la comarca o han ampliat les seves naus.

• *Quin va ser el motiu de la seva visita a Ripoll?*

Es tracta de seguir el compromís que la mateixa consellera va prometre treballar amb l'ajuntament de Ripoll, per tal de respondre a les necessitats industrials, empresarials i comercials de la vila i, en general, de la comarca del Ripollès. Vaig voler escoltar les inquietuds

de l'alcalde, els regidors i entitats empresarials, que em van exposar les seves necessitats. I em van explicar com ha estat possible la reversió de la crisi que va colpejar fortament al Ripollès en el període del 2010 al 2013. Ara, amb la implantació de noves empreses a la zona, es demostra que la crisi s'ha pogut revertir. Aquesta situació comporta que hi hagi una pressió forta perquè hi hagi sòl industrial. I hem de treballar per poder donar una oferta adequada a les necessitats de la comarca.

• *Ripoll és un bon model de reactivació industrial?*

Ripoll és un bon model perquè parteix d'una tradició forta en l'ac-

tivitat industrial de fa segles i ha sabut evolucionar cap als nous models d'indústria i, sobretot, en un model d'indústria sostenible. Bàsicament el que fa és compatibilitzar l'activitat econòmica amb l'entorn natural on es troba, que és un actiu per al Ripollès que motivarà a les indústries per implantar-s'hi.

• *Què hi ha de cert sobre l'entrada d'un soci privat a l'empresa Comforsa?*

Com se sap, Comforsa és una empresa participada majoritàriament per la Generalitat de Catalunya a través de la comercial Avançsa que ha aconseguit mantenir-la i aguantar-la tot i la situació adversa que ha suposat la crisi. S'ha estabilit-



zat amb una situació econòmica normalitzada i una activitat de producció continuada. En aquesta situació és quan Avançsa es planteja poder trobar un soci industrial privat. Ara bé, s'ha de mirar quan es fa, i si es fa, es serà sense cap risc per l'empresa, que ha de continuar establerta a la comarca del Ripollès, i sense cap risc de pèrdua dels llocs de treball. Són condicionants fonamentals perquè Avançsa pugui fer el pas de vendre participació pública a un soci privat, però de moment no hi ha res.

• *Diu que invertir al Ripollès té els seus avantatges...*

Encara que potser no es coneix prou bé, Ripoll disposa d'una bona connectivitat amb Barcelona, també amb la Costa Brava gironina, però sobretot té capacitat de productivitat i a més, qui treballa estant aquí pot compatibilitzar moltes activitats d'esports vinculats amb la natura i per tant vol dir millora de qualitat de vida.

• *Des del territori sempre es demana suport a les*

administracions per retenir talent. Es fa alguna acció des del seu departament perquè els joves capacitats puguin quedar-se al territori?

De fet, aquesta situació no només passa a aquí, sinó a molts llocs. L'alcalde exposava que costa trobar gent qualificada per cobrir els llocs de treball que necessiten les empreses del Ripollès, però alhora també costa que el que ve de fora es quedi en períodes més llargs de dos anys al territori. La solució és la de poder potenciar amb més força la implantació de noves indústries i crear sinergies entre noves empreses i treballadors qualificats. Cal fer bones inversions perquè hi hagi nous equipaments d'oci per tal que sigui més atractiu quedar-se a viure a Ripoll.

• *Malgrat la situació política que es viu al país, Catalunya continua essent un dels punts preferits per a invertir a Europa...*

Doncs sí, i malgrat de tots els malgrats, perquè s'ha intentat de fer una campanya duríssima i es-

biaixada de quina és la situació a Catalunya. Les xifres del 2018 mostren que anem creixent i sobretot en l'exportació i això també és important per a les empreses que hi ha en aquesta comarca. L'alcalde de Ripoll m'explicava que la major part de les empreses ubicades aquí exporten i crec que hi ha bones notícies en aquest aspecte. I la internacionalització de la indústria catalana arreu del món fa que la nostra economia sigui forta.

• *En aquest aspecte, tenen bona relació amb el govern de Madrid?*

Estem parlant. Fa uns mesos vaig estar a Madrid i hi ha un pla d'externalització que s'ha de desenvolupar en els pròxims anys, del qual les empreses catalanes poden beneficiar-se. Ara bé, hem de veure si té continuïtat el govern socialista i si té continuïtat el mateix pla. Nosaltres escoltem i estem atents a les oportunitats que puguin sorgir per Catalunya, però de fet ja fa temps que estem acostumats a caminar sols.

Fusió d'entorn i empresa a Sant Pau de Segúries

L'Ajuntament de Sant Pau de Segúries ha apostat per la simplificació de l'activitat administrativa de l'Administració de la Generalitat i dels governs locals de Catalunya i d'impuls de l'activitat econòmica, que té per objectius:

- Reduir els tràmits
- Incrementar la transparència
- La simplicitat dels procediments
- Eliminar el temps per iniciar una activitat.

És dir, reduir les barreres administratives a les empreses i emprenedors i facilitar la posada en marxa d'activitats econòmiques.

És vol aconseguir una millora en el canvi de model de la relació entre les empreses i l'administració basat en la confiança mútua i es va donar el termini d'un any perquè les normatives sectorials s'adaptessin a aquests principis.



Això afecta de forma transversal totes les activitats econòmiques, perquè defineix uns principis d'actuació i uns règims d'intervenció genèrics i estandarditzats a tot el territori.

També afecta de forma concreta a les empreses que volen iniciar o modificar activitats innòcues o de baix risc per a les persones, els béns i el medi ambient.

En canvi no afecta les activitats que comporten riscos sobre el Medi Ambient, la seguretat de les persones i els béns. Aquestes activitats es regeixen per la seva pròpia normativa.



SANT PAU DE SEGÚRIES

C. de Guàrdia, 11
17864 Sant Pau de Segúries
Tel.: 972 74 70 05
Fax: 872 55 80 21

www.santpauseguries.cat
ajuntament@santpauseguries.cat



Patrimoni i cultura



CULTURA

Sant Pau de Segúries s'està convertint en un punt de visita ben interessant per gaudir del municipi quan es visita la comarca del Ripollès. En la seva activitat turística destaca la descoberta d'un pont medieval que formava part de la via romana, conegut com el Pont Vell de la Rovira, les restes del qual s'estan consolidant i que data del segle XIV. Juntament amb aquest nou valor per a la descoberta històrica del poble, destaca la coneguda Via romana -Via Annia- que era un brancal de la Via Augusta que cobria la comunicació des de Besalú a Coll d'Ares. També entorn d'aquesta via de comunicació històrica s'organitza la popular caminada de la via romana i que enguany compleix 25 anys de la seva fundació.

PRODUCTES ALIMENTARIS

Una de les gratificacions que pot trobar el visitant a Sant Pau és la possibilitat d'adquirir productes alimentaris artesanals o de proximitat com són els embotits, formatges, fleques i pas-

tisseries i formatgeries que gaudeixen de gran prestigi arreu de Catalunya. Així mateix es pot completar l'estada als diferents restaurants del municipi i allotjar-se al càmping o als hostals.

SENDERISME

Caminar al voltant de Sant Pau és tot un plaer. A través de diferents itineraris, ben senyalitzats, es pot accedir a uns entorns de gran bellesa, on es poden planificar sortides i caminades per a totes les edats. En moltes caminades el municipi de Sant Pau és elegit com a punt de parada per les seves vistes i entorns naturals.

VIA VERDA

Aquesta comunicació per a ciclistes i vianants, d'aquí a ben poc, convertirà a Sant Pau en un nexe de diferents itineraris, connectarà la ruta des del Baix Ripollès fins a la Vall de Bianya i a més serà un dels punts de pas referents de les vies verdes de la comarca del Ripollès, que portarà des del municipi fins a Camprodon, Llanars, Vilallonga de Ter i Setcases.



www.tornasolaventura.eu

Soft, tailor-made, fitness level adapted ACTIVE HOLIDAYS in Catalonia

SINCE 1991 we organize your *holidays to talk about*, from Pyrenes mountains to Seaside Costa Brava and Barcelona, Girona, Tarragona cities.

Pyrenes hiking

5+2 days. Girona or Barcelona airport pickup and back transfer. 5 days walking and hiking eastern Pyrenes peaks up to 3000 m with our guides, 4v/d approaching.

4 nights Full board Hotel accommodation in Pyrenes. Twin rooms.

2 nights BB accommodation in Barcelona Hotel, and free days to discover the mediterranean city.

Price:

695 EUR. Minimum 8 people.

Long distance footpath GR-11; a wonderful walking journey

7 days journey walking across Pyrenes mountains, following the GR-11 path: with guides, luggage transfers, hotel and rural farmhouses accommodation, full board service.

Slowly, peaceful and friendly ambience.

Several GR-11 steps available to your choice.

Pick up and back to airport transfer service.

Price

745 EUR. Minimum 8 people.

Multiactivity program

6 nights - 7 days multi-activity program, including Barcelona or Girona Costa Brava airport pick up and back, full board hotel accommodation (twin room), guides, Barcelona city visit, gastronomy lunch or dinners, activities included:

- golf (or pitch and putt) play
- balloon tour
- sea sailing
- 4x4 and moto quad (ATV) driving experience
- horse riding tour.

Price: up from 1390 euros.

Minimum: 8 people.

Soft Cycling journey

Following a soft adapted biking way from Pyrenes to Costa Brava sea side expending 4 days. Available to non-fitness people.

Accommodation and luggage transfer. Bike rental included. 3 nights Hotel accommodation.

Airport pick up and back transfer. Thursday to Monday any week of the year.

Minimum 4 people.

Price: 495 EUR.



Spirit of Pyrenes

A Pyrenes to Mediteranean multiactive journey. Barcelona or Girona airport pick up and back. 7 days, 6 nights. Rising from 2500 meters Pyrenes peaks to mediterranean sea level through nature and wild paths and valleys. Hiking, horse riding, bike touring, river kayaking and sea kayaking; a full complete range of active and nature contact activities. Full board accommodation, hotels, cottage and 1 night tent accommodation.

Full guide service and luggage assistant transfer.

Minimum 8 people.

Price: 795 euros.



A Ripoll Pl. Ajuntament, 2 AUTOESCOLA TABOADA



972 701 067
667 726 227

Tornasöl Events
www.tornasol.com

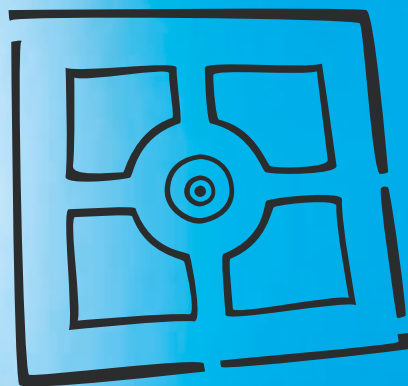
Outdoor events management. Outdoor training, Team building strategies. Sport, culture and leisure activities for your congress, incentive or meeting programmes.

Organització de tot tipus d'esdeveniments d'empresa a l'aire lliure. Outdoor training: formació a l'aire lliure. Team building: estratègia i consolidació d'equips. Activitats d'oci com a complement de reunions d'empresa.

teambuilding
teambuilding

tornasol@tornasol.com

Tel. 934 145 448



corisa

media grup



RIPOLL OFICINES CENTRALS

Colònia Santa Maria · Ctra. C-17 km 91,5 · T 972 70 21 12

PUIGCERDÀ

Pla del Fort, 2 · T 972 88 16 11

OLOT

Pou del Glaç, 6 B edifici Simon · T 972 27 55 55

Neida, compromís i innovació en el camp de la neteja

Neida és una empresa del camp de la neteja que, amb més de 40 anys d'experiència, ha anat incorporant nous serveis. Alhora s'ha anat adaptant als canvis i l'evolució del sector per tal de poder oferir als seus clients la millor qualitat en el servei. Disposen del Certificat ISO-9001 i estan autoritzats per la Junta de Residus de la Generalitat de Catalunya amb el codi T1884.

L'empresa és també conscient de la importància en l'àmbit de la seguretat i salut en el treball. Neida disposa d'un vehicle auxiliar que serveix de suport en els treballs en què la dificultat ho requereix. Així mateix, el vehicle està equipat amb totes les EPIS i altres materials de seguretat que queden recollits en un contenidor situat a la part posterior del vehicle. D'altra banda, treballen en l'assessorament, la tramitació, gestió i transport de residus.



NEIDA

Cap del Pont de la Gleva, s/n

08560 Manlleu

Tel.: 93 857 03 74

Mòbil: 630 964 284

www.neida.cat

contacte@neida.cat



SERVEIS

REHABILITACIÓ DE CANONADES

Nou servei de rehabilitació de canonades sense necessitat d'obra civil.

INSPECCIÓ DE CANONADES

Amb càmera robotitzada de televisió; amb cada inspecció s'entrega un informe.

DESEMBUSSOS I NETEGES

Desembussos de canonades per a particulars, comunitats, indústries...

Extracció d'aigua en inundacions.

Neteges industrials amb alta pressió.

REG

Servei de regar: zones verdes, jardins, circuits de competició...

TRANSPORT D'AIGUA

Aigua potable: Disposen d'un camió cisterna homologat per la Direcció General de Salut Pública de la Generalitat de Catalunya. El camió permet realitzar transport d'aigua potable per al consum humà amb una capacitat de 24 metres cúbics.

Aigua no potable: Per a granges, cases de pagès, particulars, per omplir piscines o tota mena de dipòsits.

RESIDUS

Assessorament, tramitació, gestió i transport de residus.

URGÈNCIES

Servei d'urgència les 24 hores del dia per atendre les necessitats dels clients quan ho necessitin.



SERVEI D'URGÈNCIA

DESEMBUSSOS, NETEGES I TRANSPORT D'AIGUA

Tel. 630 96 42 84 - 93 857 03 74 - contacte@neida.cat



MiBGROUP
SOFTWARE - SERVEIS GLOBALS

Solucions concretes per als projectes empresarials

sage 200cloud

La solució integral de gestió que marcarà un punt d'inflexió al teu negoci

Demana la teva DEMO GRATUÏTA!

Control de Finances

Et permetrà millorar tots els aspectes financers de la teva empresa.

CRM

Tajudarà a identificar, captar i fidelitzar els teus clients.

Vendes i Compres

Gaudeix d'un control total i exhaustiu de les vendes i les compres de la teva empresa.

Processos de Fabricació

Controla la teva fabrica al mil·límetre.

Projectes

Fes molt més fàcil la planificació de projectes concrets.

Nòmina i RRHH

Gestiona i controla com cal tot el referent als teus treballadors.

Serveis Connectats

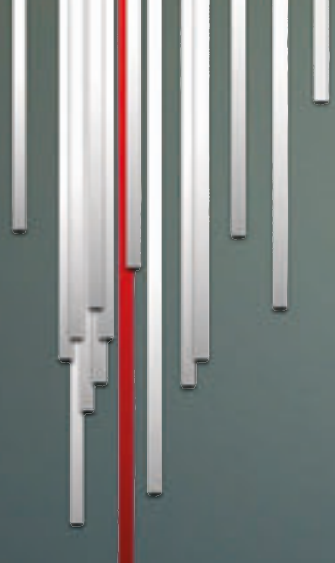
Sage 200c és un software connectat a Internet per ampliar les possibilitats de personalització. És una plataforma Connect per a empreses i despatxos professionals.

**Descomptes
especials!**

www.mibsage.com · 972 714 030

C. Progrés, 44 Baixos, 17500 Ripoll





uier

UNIÓ INTERSECTORIAL
EMPRESARIAL DEL RIPOLLÈS



Sempre al costat
de les empreses
del territori

Si tens un projecte
Vine'ns a veure!



empreses

