

empresa  
**.cat**

Cap a una  
**ECONOMIA  
VERDA**



Número 9  
Any III  
Maig 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 EMPRESSES  
**INTERNACIONALS**



ACCÉS DIRECTE  
**GRAU UNIVERSITARI**

# Economia respectuosa amb l'entorn

Un dels objectius que s'estan marcant les empreses de casa nostra és equilibrar la producció valorada en els ingressos econòmics amb una acció d'economia respectuosa amb l'entorn que pot venir de l'aprofitament i reutilització dels recursos que necessiten les empreses. Aquesta conscienciació empresarial cada vegada és més present en tots els processos productius i de serveis de les diferents activitats econòmiques a les nostres comarques. El benestar humà de les persones,

la innovació en els processos, compartir i innovar en línies de negoci i aplicar sistemes de respecte al medi ambient, són els paràmetres en els quals s'està avançant de manera positiva. En aquest apartat, les administracions, tant des de la Generalitat de Catalunya, a través dels Departaments de Territori i Empresa i Coneixement, com també des de la Unió Europea, s'està treballant per assolir una economia competitiva però també respectuosa amb el medi ambient.

## 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](mailto:informatius@corisa.cat)

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

Dipòsit legal: Gi 794-2017



Fundació Eduard Soler .....	p2	UIER.....	p22
Índex .....	p3	Bartrina Consultors.....	p23
El repte de l'economia verda i circular.....	p4 a 6	Sant Joan de les Abadesses .....	p24 i 25
Sorea.....	p7	Lersa .....	p26 i 27
Àltima.....	p8	Entrevista: Gabi Barba i Patricia Tey .....	p28 i 29
Leader Ripollès Ges Bisaura .....	p8	PAM Projectes .....	p30
Mas Lladré.....	p10	Lamiplac .....	p31
Hospital de Campdevàdol .....	p11	Sant Pau de Segúries .....	p32 i 33
Entrevista: Domènec Espadalé .....	p12 i 13	Entrevista: Josep Sánchez Llibre.....	p34 i 35
Reflusa.....	p14	Teisa.....	p36 i 37
Ferlam.....	p15	Dorca.....	p38
Sodeca.....	p16	MiB Group.....	p39
Elèctrica Vaquer .....	p17	UIER.....	p40
Pirene.....	p18		
Bastiments Aventura .....	p19		
Comforsa .....	p20 i 21		

# El repte d'assolir una economia verda i circular

L'economia verda i circular és el concepte que aporta un valor afegit relatiu per la seva estreta vinculació amb el territori i el capital natural i, consegüentment, amb la noció d'identitat de la ciutadania, d'extraordinari valor a l'hora d'implicar-la en la transformació del país que ara es necessita.

És per això que una nova economia estretament vinculada al territori i que ens faci menys dependents i vulnerables de l'exterior, esdevé una peça clau per sortir reforçats de la crisi.

Per aconseguir aplicar aquest nou concepte en l'economia del país, El Govern de la Generalitat de Catalunya ha establert els objectius que persegueix aquesta estratègia, basats en diferents punts:

- Alinear l'estratègia del Govern en matèria de competitivitat d'acord amb les línies de creixement intel·ligent, sostenible i integrador que postulen la Unió Europea i els països capdavanters del nostre entorn.



- Donar coherència i visibilitat als esforços que en matèria d'economia verda i circular està desenvolupant el Govern a partir de seu impuls des dels diferents departaments.

- Establir prioritats entre les actuacions futures per part del Govern.

- Incrementar el lideratge empresarial i la capacitat d'arrossegament cap a una economia verda i circular de les empreses i del conjunt de la societat.

Segons exposa l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE), El creixement verd significa fomentar el creixement econòmic i el desenvolupament alhora que es garanteix que els actius naturals continuïn proporcionant els recursos i serveis ambientals dels quals en de-

pèn el nostre benestar. Per a això, s'ha de catalitzar la inversió i la innovació, que seran la base d'un creixement sostingut i donaran lloc a noves oportunitats econòmiques.

## L'ESTRATEGIA EUROPA 2020

Les polítiques considerades claus per al model econòmic de Catalunya són l'estratègia Europa 2020 i el seu trasllat a Catalunya o Estratègia Catalunya 2020 a través dels programes, FEADER, FEAGA i FEMP i es defineix com l'Estratègia d'Especialització Intel·ligent amb el Pla del Govern.

El Consell Europeu fixa cinc objectius quantificats que s'han d'assolir tant en el conjunt de la UE que són el canvi climàtic i l'energia, l'educació i la lluita contra la pobresa i l'exclusió social.







ductoris, que l'economia verda no és un sector discret, estrictament relacionat amb el sector econòmic del medi ambient, sinó que el terme captura diverses activitats esteses en els diferents sectors econòmics, tant tradicionals com emergents.

Des d'aquesta perspectiva, l'èxit de les polítiques de suport a l'economia verda i circular dependrà en gran part de la veritable integració d'aquest model en els sectors econòmics consolidats i, per tant, també de la seva implicació.

#### **ALIMENTACIO**

Inclou la indústria agroalimentària, però també altres graons de la cadena de valor, com els sectors primaris, la distribució, les indústries de l'envasat i l'embalatge, la maquinària per a alimentació, els additius i matèries primeres, la gastronomia i la restauració.

#### **QUIMICA, ENERGIA**

Inclou les activitats de gestió dels recursos energètics i naturals i dels residus. En particular, activitats de més valor afegit i contingut innovador, com ara l'eficiència energètica, la cogeneració, la domòtica, les energies renovables, la química orgànica i la fusió nuclear.

#### **RECURSOS**

Són les activitats que tenen com a habilitat genèrica la gestió i el desenvolupament de sistemes industrials eficients (química, maquinària i equips, robòtica, productes informàtics, electrònics i òptics, i material i equips elèctrics). S'hi inclouen especialment les activitats.

#### **INDUSTRIES RELACIONADES AMB EL DISSENY**

Són indústries que tenen en comú un fort vincle amb el disseny com a factor transversal clau: els sectors del tèxtil, confecció, pell, cal-

çat, joieria, artesanía i el moble.

#### **MOBILITAT SOSTENIBLE**

Inclou el sector de l'automoció i les activitats relacionades, però també té implicacions en l'electroquímica, l'energia, l'electrònica, els nanomaterials, internet, la telefonia mòbil, etc.

#### **INDUSTRIES DE LA SALUT**

Química fina, preparats farmacèutics, universitats, parcs científics i tecnològics, centre de recerca, indústria de tecnologies mèdiques, hospitals i clíniques, assegurances, serveis relacionats.

#### **INDUSTRIES BASEDES EN L'EXPERIENCIA**

Inclou les indústries creatives i culturals (edició, arts gràfiques, multimèdia, audiovisual, producció d'àudio i vídeo), i serveis clau a Catalunya com el turisme i els esports.

# Els boscos, vius. I la correspondència, *digital*.

*Passa't  
a la factura  
electrònica!*

Per cada alta,  
donarem 1 euro a  
favor dels projectes de  
lluita contra la pobresa  
energètica de:



Cada gest teu és fonamental per avançar cap al desenvolupament sostenible. Com el gest de passar-te a la factura electrònica, amb el qual contribuiràs a la preservació dels nostres boscos, així com a la reducció dels residus.

[holafacturadigital.com](http://holafacturadigital.com)

**Cada gest,  
sostenible**

 **SOREA**



[www.sorea.cat](http://www.sorea.cat)

empresa

# Aposta pel territori i actuació en comú al Ripollès i Osona



L'Associació Leader Ripollès Ges Bisaura és una entitat sense afany de lucre constituïda el 2009, reconeguda pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació com a Grup d'Acció Local per a aplicar el desenvolupament local participatiu LEADER com a metodologia de treball per fomentar el desenvolupament local de les zones rurals i ajudar als agents del món rural a millorar el potencial del seu territori en el marc del Programa de Desenvolupament Rural (PDR) de Catalunya 2014- 2020.

## TERRITORI D'ACTUACIÓ

L'Associació representa i treballa pels habitants de la comarca del Ripollès (província de Girona) i de vuit municipis de la Vall del Ges, Orís i Bisaura (Osona Nord, província de Barcelona), abastant una superfície territorial de 1.151,36 km<sup>2</sup>.

## OBJECTIUS I ESTRATEGIA GAL

### ELS EIXOS DE TREBALL

Un d'ells és la tramitació d'Ajuts Leader, destinats a la creació, millora o ampliació de projectes productius adreçats a persones físiques o jurídiques o bé institucions com ajuntaments o consells comarcals.

Per altra banda, el segon eix és el de participació en projectes de desenvolupament rural, de cooperació nacional i transnacional. Un d'aquests és l'ENFOCC, a través del qual s'han desenvolupat diferents accions enfocades a l'estalvi i eficiència energètica. En aquest sentit s'ha desenvolupat una eina d'autodiagnosi energètica l'ENEGEST, a través de la qual qualsevol empresa pot entrar les seves dades de consum energètic i extreure'n un diagnòstic per aplicar mesures d'estalvi i eficiència energètica d'acord amb les seves necessitats:

ASSOCIACIÓ LEADER  
RIPOLLÈS GES BISAURA



C. Joan Miró, 2-4 Pl. Els Pintors / Ripoll  
C. Enric Prat de la Riba / Torelló  
Tel.: 972 70 44 99 / 938 59 22 26  
[www.ripollesgesbisaura.org](http://www.ripollesgesbisaura.org) / @LeaderRGB

<https://enegest.energiaibosc.com>

També amb la col·laboració de l'enginyer industrial, Ramon Sans i de l'Agència de Desenvolupament del Ripollès, s'han elaborat informes de transició energètica, partint d'uns senzills *inputs* a mode d'enquesta, calcula com dur a terme la transició energètica en un municipi, comarca o territori determinat. El model defineix les necessitats energètiques, a nivell macro, sobre potències, costos econòmics actuals, futurs i acumulats, inversions i superfícies de territori requerides: <http://transicio.energiaibosc.com/>



## TANATORI RIPOLLÈS

**Tanatori, crematori i tots els serveis que pugui necessitar.**

900 230 238 (24 h.)  
[www.altima-sfi.com](http://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



# Comercial CBG, assolint reptes

Un cop transcorreguts aquests primers mesos de l'any i, per tant, situats gairebé en el seu equador, és un bon moment per fer una mirada enrere i analitzar els projectes assolits i els objectius que Comercial CBG ha marcat per aquest 2019.

Amb el que portem d'any, són ja moltes les fites assolides. Comercial CBG ha participat, el febrer, en l'**Hospitality Innovation Planet** de Madrid, una fira on la innovació és l'eix vertebrador i on participa des dels seus inicis. També a Madrid, durant el mes de març, han estat presents al **33 Saló de Gourmets** amb una presentació de novetats importants (gammes de productes nous com confitures, mel amb tòfona, vermutos, digestius i refrescos italians... entre moltes d'altres), i incrementant en metres quadrats la seva participació, fent de l'estand un referent dins la fira.

Durant aquest temps, alguns dels productes presentats per Comercial CBG han estat bàsics per la realització de **Pizzaforums**, petits monogràfics on s'explica als futurs "pizzaioli" i a clients consolidats, la importància del producte de qualitat en les seves preparacions i en l'elaboració de les seves pizzes. Mitjançant degustacions de producte, han estat al costat dels seus clients a Granada, València i Balears.

Mirant cap al futur més pròxim, queden encara algunes fites importants per assolir, més enfocades al sector de l'hostaleria com poden ser HOSPEC o EXPO FOOD SERVI-



CE, durant els mesos de setembre i octubre. Comercial CBG seguirà apostant per la formació i degustació mitjançant presentacions a Barcelona, Madrid i Canàries, tenint en compte, en tot moment, les necessitats i tendències del sector de la restauració a l'hora d'enfocar-les.

Com a projecte, queda la presentació de la nova WEB, aquesta és la fita més important per l'exercici d'aquest any, després de les fires i les presentacions de producte, una fita importantíssima i laboriosa, per aconseguir, que a part d'atractiva, sigui pràctica i funcional.

## COMERCIAL CBG

Pl. Mas d'en Bosch, parcel·la 4  
17500 Ripoll  
T 972 70 33 70 / F 972 70 30 00  
[www.cbg.es](http://www.cbg.es) / [cbg@cbg.es](mailto:cbg@cbg.es)



# Mas el Lladré: Més de 25 anys de servei al Ripollès



El nostre objectiu és oferir un producte elaborat i criat a casa nostra, amb la màxima qualitat i garantir un bon servei als nostres clients. Seguirem amb la filosofia d'una producció limitada, lligada al territori, que respecti els cicles naturals tant del bestiar com de la zona on vivim.



Mas el Lladré porta una trajectòria de més de vint-i-cinc anys de servei al Ripollès, i ho fa com el primer dia: amb la intenció d'oferir als nostres clients un producte de proximitat, de qualitat i de confiança.

Si bé la nostra història es remunta a mitjans dels anys setanta, quan amb la bonança econòmica en Joan va comprar les primeres vaques frisones. Era un moment dolç per les cases de pagès, que van veure com una bona sortida la venda de llet a les indústries, llavors ben pagada.

Però a partir del 1986, amb l'entrada d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea i la creació de les quotes de llet, el preu al mercat comença a baixar en picat, i moltes cases de pagès com nosaltres van haver de replantejar l'activitat agrícola i ramadera per tirar endavant.

En Joan va decidir no ampliar la capacitat de bestiar, sinó tornar als orígens i el saber fer dels nostres avis i tancar el cicle: elaborar productes làctics a partir de la llet de les nostres vaques. Ja des dels anys vuitanta que veníem la llet a Ripoll, primerament a granel

i després amb bosses de litre. I amb el nou projecte vam començar a vendre làctics elaborats artesanalment com iogurts, flams, mató, formatges... Avui en dia els comercialitzem al Ripollès, Berguedà i Osona.

El 2014 vam decidir fer un pas més i tancar el cicle de la vedella i el porc, dels quals també criem i elaborarem a casa. Així doncs a la nostra agrototiga, ubicada a la mateixa explotació, podreu trobar a més de làctics i carn, diferents productes amb la marca de garantia "Producte del Ripollès" i altres articles de productors locals i artesans.

Som una empresa familiar, formem part de "Producte del Ripollès", que garanteix que tota la nostra producció i elaboració es fa a la comarca del Ripollès. Participem activament en fires i esdeveniments a la nostra comarca i en la seva promoció fora del territori, juntament amb la resta de productors i elaboradors de la marca. Ens avalen diferents premis en els certàmens de la Fira de Formatges del Pirineu de la Seu d'Urgell, al Lactium de Vic i als World Cheese Awards de Birmingham.

## MAS EL LLADRÉ

Mas el Lladré  
Santa Maria de Matamala  
17512 Les Llosses  
Mòbil: 650 96 08 65

[www.masellladre.cat](http://www.masellladre.cat)  
[info@masellladre.cat](mailto:info@masellladre.cat)



# L'Hospital de Campdevànol ja treballa en la commemoració del centenari, que se celebrarà el 2020

L'any 2020 l'Hospital de Campdevànol celebrarà el seu centenari el 2020 i per aquest motiu s'ha creat una comissió per tal d'organitzar els actes que es faran al llarg de l'any que ve i que, des de fa dies que ja hi treballa. El tret de sortida del centenari, però, es donarà a la festa major de Campdevànol d'aquest any, el mes de setembre, amb la presentació oficial de tots els actes del centenari i també del que serà el logotip del centenari, que sortirà d'un concurs obert a tothom. Segons la presidenta del Patronat de la Fundació Privada de l'Hospital de Campdevànol, Dolors Costa, "és gairebé un deute recordar els nostres avantpassats que van fer possible l'hospital i posar-los en valor", fent referència al fet que és un hospital que va sorgir de la "voluntat del poble".

Així doncs, al llarg de tot l'any es faran diverses activitats, on entre altres hi haurà un Acte Central Institucional que es farà el mes d'octubre del 2020, i que estarà obert a tota la població. Un dels objectius d'aquest centenari i que a l'hora d'organitzar els actes s'ha tingut en compte, és l'obertura de l'Hospital a la població de tota la comarca del Ripollès, per tal d'explicar què fem i qui som l'Hospital de Campdevànol. En aquest sentit, els actes que es faran estaran descentralitzats i se'n celebraran a diversos municipis de la comarca, no només a Campdevànol. La presidenta del Patronat també destaca "que es farà participis d'aquesta celebració a les entitats i associacions comarcals, amb les que sempre comptem i ens acompanyen". El gerent de l'Hospital, Joan Grané,



insisteix que una de les tasques més importants d'aquest centenari de la institució "és obrir-nos més a la població de tota la comarca, i és en aquest sentit amb el qual treballlem des de fa temps". Grané assegura que l'Hospital "és de tot el Ripollès i no només de Campdevànol i per això volem arribar a totes les valls i pobles de la comarca". Dolors Costa acaba dient que "tenir un hospital, fruit i origen de la gent d'un poble de només 3.500 habitants, pocs ho poden dir, i menys que s'hagi pogut mantenir i evolucionar com ho ha fet el de Campdevànol".

## EL LOGOTIP

El primer pas cap al centenari de l'Hospital de Campdevànol s'ha fet obrint un concurs per aconseguir el que serà el logotip del centenari "que ens identifiqui, sigui com a institució o com a valors que ens representen". Es tracta d'un concurs obert a tothom (a partir de 18 anys) amb un

termini de presentació que es tancarà el 30 de juny.

El premi pel guanyador, a banda de ser l'autor del logotip que representarà el Centenari de l'Hospital, serà un diploma acreditatiu i un premi en forma de dotació econòmica de 300 euros. Els integrants del jurat seleccionador seran els membres de l'equip impulsor del Centenari de l'Hospital de Campdevànol, conformada per membres de l'òrgan de Govern i de l'equip de comunicació. El jurat proclamarà com a guanyador final el disseny que hagi obtingut més vots.

Les bases del concurs es poden consultar a la pàgina web de l'hospital [www.hospitaldecampdevanol.cat](http://www.hospitaldecampdevanol.cat)

**HOSPITAL DE  
CAMPDEVÀNOL**

Ctra. de Gombrèn, 20  
17530 Campdevànol  
T 972 73 00 13  
[www.hospitaldecampdevanol.cat](http://www.hospitaldecampdevanol.cat)



# Espadalé tanca la seva trajectòria al capdavant de la Cambra de Comerç de Girona

• *Quin balanç en fa la seva etapa com a president de la Cambra de Comerç de Girona?*

A pesar de les dificultats, que hi ha estat, només la puc qualificar de molt positiva. Els darrers temps, la crisi econòmica i la situació de l'eliminació de les quotes obligatòries ens va afectar. Ens han mancat recursos econòmics i ens hem hagut d'adaptar a les circumstàncies. Hem hagut d'acomiarar una part del personal per sobreviure. Afortunadament, però, hem aconseguit nous recursos i la Cambra s'ha tornat a aixecar. Deixo un balanç de números positius en els tres darrers exercicis i una institució preparada per servir a les empreses.

• *Quina és la situació actual de la Cambra i quins han de ser els objectius de futur?*

Està ben encarrilada econòmicament. Pot començar a emprendre objectius de futur amb qui ocupi la presidència. Les noves directrius les ha de marcar el nou equip, però crec que la digitalització s'està convertint en un aspecte tan important com ho ha estat anys enrere la internacionalització, que no abandonarem i es mantindrà com a primer objectiu.

• *Considera que la seva presència ha estat favorable als interessos de l'empresa gironina?*

Això ho haurien de dir les empreses. Si no he fet més, ha estat perquè no he pogut. Sempre he estat disponible per donar-los suport i portar les reivindicacions de les empreses a tots els estaments. La Cambra ha estat un element important de pressió per tal d'aconseguir millores en molts àmbits.



• *L'exportació ha estat una bandera de les nostres empreses, continua a bon ritme?*

Gràcies a l'exportació, les empreses han pogut fer front a la crisi i s'han situat en un punt molt important. La baixada lleu dels darrers mesos

em sembla circumstancial i segur que tornarà a remuntar. Les xifres dels nostres documents d'exportació, que s'expedeixen per a vendre a països de fora de la CE, han anat a l'alça en els darrers anys i aquest any ha començat a molt bon ritme. Això



vol dir que les empreses gironines fan els deures i troben nous mercats d'exportació.

• *Ha afectat la marxa de seus socials de les empreses fora de Catalunya Girona?*

A Girona, crec que no. Les empreses d'aquí són molt de Girona. Una cosa és la seu social i una altra els centres de producció i les plantilles.

• *La situació política actual catalana perjudica l'empresari gironí?*

El món econòmic és molt sensible als canvis i sempre té el seu punt flac

en la situació política. La tranquil·litat és positiva, però malgrat totes les convulsions que Catalunya ha patit en els darrers anys, les empreses han tirat endavant. Hem de treballar, ser competitius i vendre a fora. Aquest és el missatge. Encara que hi hagi problemes al govern, les empreses han après que han de seguir el seu curs.

• *La situació del comerç tradicional es troba en ple debat. Quines solucions hi veu per a la seva reactivació?*

Cal prendre iniciatives amb mol-

ta imaginació. Crec que el comerç tradicional pot perdurar, malgrat la competència de les grans superfícies i el comerç en línia. Cal especialitzar-se. Arreu del món hi ha exemples de botigues, noves o antigues, que tenen molt de futur. El tracte humà és molt important. Nosaltres sempre hem tingut en compte el valor del comerç tradicional, però això fa 40 anys que donem els guardons als Establiments Històrics. Una empresa que dura molts anys és una empresa que manté la confiança dels compradors.

• *Quina és la vinculació amb la UIER, és satisfactòria?*

Molt satisfactòria. Des dels anys del malaguanyat Joan Vilalta fins avui, amb Eudald Castells, sempre hem tingut unes excel·lents relacions amb la Cambra. Gràcies a ells, hem tingut i tenim línia directa amb el Ripollès.

• *Continuarà vinculat a la cambra de comerç?*

Després de quaranta anys de vinculació, primer com a membre del comitè executiu (12 anys), després com a vicepresident (15 anys), i finalment com a president (13 anys), crec que ja em toca reposar. El meu pas per la Cambra no l'oblidaré mai. M'ha ensenyat moltes coses i puc dir que estimo la institució.

## Per primera vegada el Ripollès tindrà dos representants a la junta de govern de la Cambra de Comerç de Girona

La comarca del Ripollès per primera vegada tindrà dos representants a la Junta de Govern de la Cambra de Comerç de Girona.

D'acord amb la voluntat de l'únic candidat a la presidència de la institució, Jaume Fàbrega qui ja n'havia estat vicepresident, s'ha establert que Eudald Castells, presi-

dent de la Unió Intersectorial Empresarial del Ripollès, UIER, igual que els altres presidents de patronals, per defecte, formin part de la Junta de Govern en el Ple de la Cambra.

El segon representant del Ripollès, és Jose Navio, qui per delegació de la patronal gironina FOEG, de la

que n'és membre del consell directiu, entrarà a la junta de Govern de la Cambra de Comerç de Girona.

Pel que fa a la comarca de la Garrotxa entre les 10 empreses de major aportació a la Cambra i que tindran un lloc en el ple hi haurà Cales de Llierca, Macias Engeneering i Ascensors Serra.

# Reflusa Mecanitzats, solucions innovadores

Reflusa Mecanitzats situada al polígon industrial Les Mates, a Olot, porta més de 30 anys oferint-hi solucions de mecanitzat, rectificat, equilibratge i muntatge de diversos tipus de peces. A més, també produeix maquinària especial feta a mida, en funció de les necessitats de cada client. L'empresa treballa dia a dia per a adoptar les solucions més capdavanteres i innovadores, així com la incorporació de maquinària per seguir fent-la créixer.

Tot i l'extens ventall de serveis amb què compta, l'empresa està especialitzada en la construcció de peces úniques i sèries curtes, així com en la reparació de tota mena de peces i maquinària.

**REFLUSA**  
REFLUSA MECANITZATS SA

## REFLUSA MECANITZATS

Ronda Les Mates, 28-30  
17800 Olot  
Tel.: 972 26 09 75

[www.reflusa.com](http://www.reflusa.com)  
[reflusa@reflusa.com](mailto:reflusa@reflusa.com)



Amb el propòsit de fer els fluxos de treball més eficients, Reflusa Mecanitzats s'articula al voltant de vuit àrees. Una de les més importants és la secció de fresadores, que concentra diversos centres de mecanitzat i fresadores de tres i quatre eixos. Tota la maquinària ha estat equipada amb programari de disseny i fabricació assistida per ordinador (CAD-CAM), concebut per a la mecanització de peces especials o difícils de programar.

A la secció de torns, l'empresa disposa de control numèric (CNC) i torns convencional. A la de rectificats, hi ha rectificadores interiors i exteriors, així com una lapejadora vertical i una altra d'horitzontal per als acabats interiors de cilindres o camises de pistons hidràulics. Dintre de la secció d'equilibrats, cal fer esment d'una maquinària especialitzada en equilibratges dinàmics, amb transmissió per cinta o per cardant, i on les

peces equilibrades incorporen el certificat de qualitat ISO.

Quant a la secció de soldadura, és apta per a tota mena de peces i materials, i s'hi duen a terme tres tipus de soldadura: TIG, Mig/Mag i MMA.

A la secció de disseny, la companyia aplega equips informàtics i de programari específic per al disseny i la confecció de tot tipus de plànols. Finalment, a l'àrea de qualitat, la firma disposa d'una sala climatitzada equipada amb una màquina tridimensional, projector d'acabats, duròmetre, rugosímetre i micròmetres per a garantir la qualitat i la verificació dels productes enllestits.

Fundada el 1986, Reflusa Mecanitzats opera fonamentalment al sectors metal·lúrgic, càrnic, la indústria del plàstic, ferroviari, farmacèutic, l'automoció, així com a obra pública.

# Ferlam Serveis Immobiliaris, 16 anys a la vostra disposició



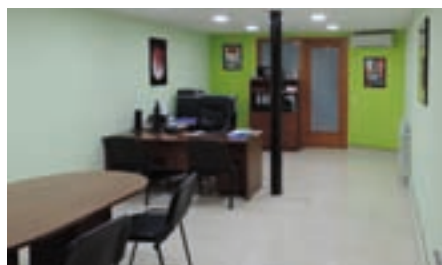
## FERLAM SERVEIS IMMOBILIARIS

Plaça Gran, 5  
17500 Ripoll  
Tel.: 972 70 34 69

[www.ferlamripoll.com](http://www.ferlamripoll.com)  
[ferlam@ferlamripoll.com](mailto:ferlam@ferlamripoll.com)



Ferlam Serveis Immobiliaris és una empresa plenament consolidada amb més de 16 anys d'experiència que ha sabut fer-se un lloc en el món immobiliari, un sector cada vegada més competitiu.



El segell distintiu de Ferlam es caracteritza per un tracte agradable, proper i alhora professional, que ofereix la màxima confiança perquè el client no s'hagi de preocupar de res.

El nostre equip està format per apis, arquitectes, aparelladors i enginyers; preparats per resoldre qualsevol tràmit relacionat amb la compra, la venda i el lloguer. Ens encarreguem, també, de dur

a terme les gestions adients amb les companyies de subministraments d'aigua, gas i electricitat; així com de proporcionar taxacions, peritatges, cèdules d'habitabilitat i certificats d'eficiència energètica.

A més, som agents col·laboradors en la venda d'immobles de les entitats DIVARIAN, ABANCA, i ANTICIPA; i també ara col·laborarem amb RACC oferint

tota mena d'assegurances i assistències.

En el terreny immobiliari, és indispensable deixar-se assessorar pels professionals que són coneixedors de la situació del mercat i que poden aconsellar el més convenient per al client en cada cas. Per això, Ferlam Serveis Immobiliaris es presenta com una de les millors opcions a l'hora de comprar, vendre o llogar.



UN NOU CONCEPTE EN

## SISTEMES DE VENTILACIÓ AMB COMPORTES

Sodeca, empresa fabricant de ventilació industrial i una de les més importants en el món, inverteix constantment en I+D per poder oferir productes eficients i avançar-se a les normatives vigents.

Tal i com ja anunciava l'empresa mesos enrere, les noves instal·lacions de Ripoll li han permès ampliar la capacitat productiva, fabricar ventiladors amb tecnologies més avançades i eficients, i per suposat ampliar la plantilla amb nous llocs de treball.



### A SODECA HI TENS FUTUR

WALL SYSTEM



ROOF SYSTEM



Pol. Ind. La Barricona  
Carrer del Metall, 2  
E-17500 Ripoll, Girona  
Tel. +34 93 852 91 11

General Sales: [comercial@sodeca.com](mailto:comercial@sodeca.com)  
Export Sales: [ventilation@sodeca.com](mailto:ventilation@sodeca.com)  
[www.sodeca.com](http://www.sodeca.com)





# Elèctrica Vaquer Energia, l'energia al teu costat



La posada en marxa de la Central Hidroelèctrica de Sant Quintí, l'any 1892, va ser el motor del naixement d'Elèctrica Vaquer Energia, i ja fa més de 125 anys que estan al servei de la vila de Ripoll.

L'aprofitament de la força de l'aigua, que fins aquell moment havia fet voltar un molí per a la producció de farina, va suposar un pas endavant molt important per a la capital ripollesa, instal·lant-hi el segon subministrament d'enllumenat públic a les comarques gironines.

Elèctrica Vaquer Energia ha sabut adaptar-se als temps en aquests cent vint-i-cinc anys d'història, amb voluntat de fidelitat amb la societat ripollesa, estimant les seves arrels i tenint sempre molt present el seu origen, mostrant-se al costat de la cultura i la història de la nostra terra.

El seu compromís social i mediambiental els ha dut a certificar que el 100% de l'energia que comercialitzen prové de fonts renovables i de proximitat.

Juntament amb l'energia produïda per la Central Hidroelèctrica de Sant Quintí, hi sumen energia solar fotovoltaica i energia eòlica d'altres productors, per a proveir els seus clients amb una energia sense cap mena d'emissions de CO<sub>2</sub>.

A més a més, recentment han ampliat les seves fronteres, i ja poden comercialitzar energia elèctrica a tot el territori estatal des de Ripoll.

Estan duent a terme també una campanya per reduir la petjada de carboni dels seus clients i de la mateixa empresa. Per això animen a tots els seus clients a rebre la factura electrònica, i a poder gaudir de tots els nous serveis que ofereix l'oficina virtual.

## ELÈCTRICA VAQUER ENERGIA S.A.U.

Macià Bonaplata, 1  
17500 Ripoll

Telèfon: 972 70 03 42

Avaries: 649 92 73 16

[clients@electricavaquer.cat](mailto:clients@electricavaquer.cat)

[www.electricavaquer.cat](http://www.electricavaquer.cat)

## VISITES GUIADES A C.H. SANT QUINTÍ

Contacte: Salvador Vaquer

Telèfon: 626 29 70 55

[electricavaquer@electricavaquer.cat](mailto:electricavaquer@electricavaquer.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

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

[www.cpirene.com](http://www.cpirene.com)  
[pirene@cpirene.com](mailto: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.

# Càtering Torre del Coll i Bastiments Aventura

## Aventura, serveis de qualitat i proximitat



Del projecte Torre del Coll, dedicat a les activitats de lleure en plena natura en van sortir dues iniciatives. Una destinada a les funcions de Casa de Colònies a la Torre del coll i l'altre els serveis de Càtering que ha consolidat el projecte d'aquest grup de serveis que des de la Vall de Camprodon ofereix una oferta de quilòmetre zero a moltes escoles i entitats de la zona. Així ho explica el director de l'empresa Marc Navarro.

### *El servei de càtering es consolida com una de les branques més importants de la seva empresa?*

Portem sis anys oferint càtering i quatre que ens presentem com a oferta de serveis de menjador a les escoles rurals de la nostra zona i hem guanyat com a oferta davant el Consell comarcal del ripollès i ara ens hi tornem a presentar. També ens hem presentat a l'alberg de la Ruta del Ferro on hem guanyat i ja tenim la concessió per 6 anys.

### *Quines característiques té el càtering Torre del Coll?*

Nosaltres el que oferim és un menú amb producte de proximitat i servim el que ens demanen les escoles, ho fem molt personalitzat perquè no són els menjars a l'engròs sinó molt ajustats a les peticions que ens fa el client, i en aquest cas que parlem les escoles.

### *Els controls i les valoracions dietètiques també són importants?*



Evident. Nosaltres tenim el nostre propi nutricionista, cada vegada es mira molt més els menús amb les proteïnes i varietat d'aliments que hem de servir i sempre valorem el que ens demanen. Tot plegat ho tenim molt en compte perquè ara ens presentem al concurs per a l'adjudicació del servei de menjadors de les escoles rurals de la comarca, també de Camprodon i de Sant Joan de les Abadesses per això és prioritari en el nostre servei seguir tots aquests paràmetres.

### *El seu servei és valorat a la comarca?*

Pensem que sí, potser nosaltres som una mica més cars que altres serveis però donem producte de qualitat i varietat. En tots els menús hi ha possibilitat de triar entre diferents plats.

### *A més d'escoles també serveixen àpats en altres esdeveniments...*

Sí, anem allà on ens demanen, som com una orquestra i anem de poble en poble, en àpats populars o



bé d'empresa allà on se'ns demani hi anem.

### *Aquest creixement dels serveis de càtering comporta la creació de llocs de treball?*

Sí, ara som 19 persones però perquè és temporada baixa. Quan tenim una feina més intensa, per la temporada d'estiu, podem arribar a ser unes 30 persones. Però el que volem generar són llocs de treball a jornada completa i de qualitat.

### *Les altres activitats destinades a nens per a les vacances de Setmana Santa i l'estiu continuen essent una altra branca molt activa en la seva empresa Bastiments Aventura...*

Sí, són activitats molt personalitzades perquè són casals d'aventura on la finalitat és vincular els nens amb la natura, on totes les activitats estan relacionades amb el medi, com ara els caiacs, bicicletes, senderisme i a l'hivern esquí snow, raquetes de neu...

# Vuit mesos consecutius amb guanys a Comforsa



Comforsa va tancar l'any 2018 amb una significant reducció de les pèrdues abans d'impostos del 68,6%. En concret va passar d'un resultat negatiu de 5,4 milions d'euros l'any 2017 a un de -1.6 milions l'any 2018. Aquest 2019, les dades són clarament positives, assegurant ja vuit mesos amb guanys.

Segons el director General, Reça Vidiella, «evidentment hauríem preferit tancar l'any amb guanys, encara que fos d'1 euro, però estem prudentment satisfets perquè la previsió és molt positiva i esperem tancar aquest 2019 amb



guanys». I afegeix, «cal destacar que portem vuit mesos seguits, des del setembre de 2018, obtenint guanys consecutius. Tot i que s'ha notat la davallada econòmica d'Europa, Comforsa segueix sumant resultats positius mes a mes».

El nou equip directiu, que va començar al càrrec fa poc més d'un any, es va marcar com a objectiu principal en el Pla Estratègic millorar l'eficiència per augmentar la bona referència internacional en el món metal·lúrgic, especialment en la producció de peces i components d'acer amb un elevat valor afegit. Per això, en els darrers mesos Comforsa ha invertit en nova maquinària per tal de poder elaborar més processos de mecanitzat de caixes diferencials, extrems d'eixos i cigonyals, gràcies a l'adquisició de cinc nous torns i un centre de mecanitzat d'última generació. També s'ha adquirit un nou centre de mecanit-

zat de matrius que permet produir un volum més elevat de matrius de manera més acurada, ràpida i eficient. «Això ens ha permès interioritzar processos que fins ara havíem d'externalitzar en gran part, aconseguint una major eficiència productiva perquè realitzem tot el procés de fabricació de manera interna», diu Vidiella. Així, la nova estratègia industrial que s'està implementant 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.

## COMFORSA

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

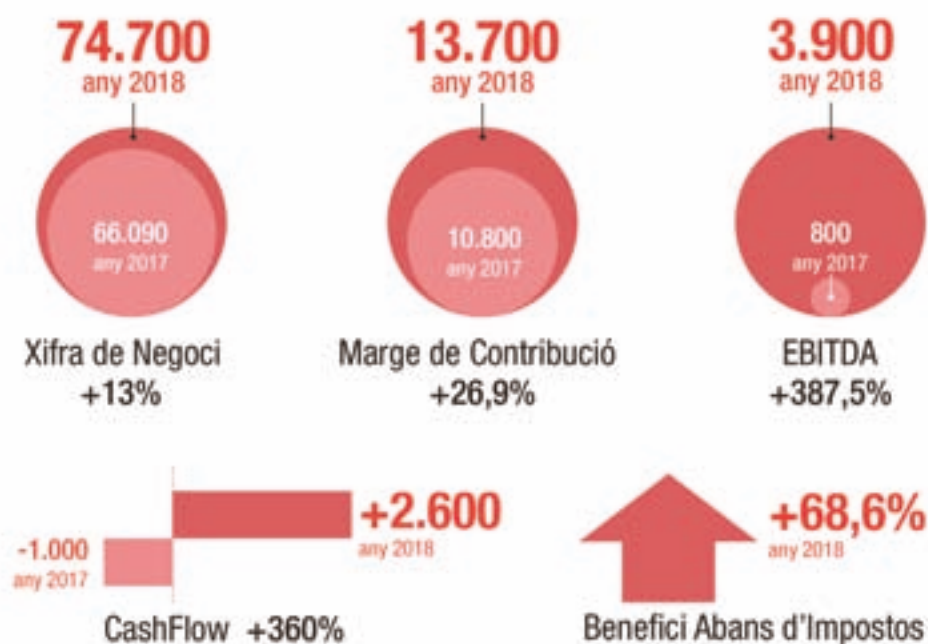
[www.comforsa.com](http://www.comforsa.com)





## Comparatives de dades de negoci 2017-2018

dades en milers d'euros



**Producció:** Internalització de processos productius propis amb l'adquisició de 3 nous centres de mecanitzat

**Persones:** Acord de nou conveni Col·lectiu d'Empresa vigent fins el 2020

**Despeses Grals:** Reducció de despeses Generals d'estructura en -650k€

**Finançament:** Ampliació de capital de 10 Milions d'€

**Facilitats:** Intervenció per reduir nivell de vibracions de la premsa 8.000 Tn i poder ampliar relleus productius

**Seguretat i M.Amb.:** 800k€ en noves inversions

**Compres:** Ampliació panell de proveïdors principals

**Energia:** Subhasta electrònica del pack energètic (52 GW-h) 100% renovable

**Clients:** Incorporació de nous clients i renegociació per a la millora del marge de contribució de Comforsa

**Qualitat:** Implementació Sistema Qualitat Total, amb 5 iniciatives estratègiques

Pel que fa a la previsió de noves inversions, Vidiella explica que està inclòs en el pla estratègic previst fins a l'any 2022 renovar part de la maquinària de les plantes 2 i 3, on es fa la forja

lleugera i la forja per extrusió. També està previst poder invertir en noves cèl·lules de mecanitzat per a la planta de cigonyals. És conscient, però, que és complicat tenint en compte que encara

cal reduir l'endeutament de l'empresa, heretat de la gestió anterior.

A més, un dels altres elements principals que Reca Vidiella destaca, és l'elevat compromís que té Comforsa, i en concret aquest equip directiu, amb el territori i el medi ambient, per això ens explica que enguany s'ha licitat la compra d'energia 100% renovable. «Hem apostat per un nou model energètic, una transició cap a un model d'energia neta orientada a reduir l'impacte ambiental de l'empresa». Un dels pilars del nou equip directiu és la incorporació en la seva estratègia empresarial la preservació del medi ambient, eliminant o reduint els impactes negatius i les conseqüències no desitjades que pugui generar l'exercici de la seva activitat, així com treballar en l'àmbit de l'economia circular per tal de reduir i ser més eficients en l'ús de recursos, conservar la biodiversitat i contribuir a la lluita contra el canvi climàtic. Vidiella ha destacat que «hem decidit apostar

per l'ús de les energies renovables i en la reducció de la petjada del carboni seguint les recomanacions de les Bases del Pacte Nacional per a la Transició Energètica de Catalunya».

# Ara o mai

El comerç, igual que la majoria de sectors econòmics, està vivint i viurà importants transformacions. No cal entrar a analitzar els molts factors que intervien en aquesta transformació (comerç electrònic, canvis en hàbits de compra, manca de relleu generacional...). I només és el principi, ja que, aviat, es popularitzaran les impressores 3D (Indústria 3.0) i tothom es podrà "fabricar" molts productes a casa. Aquestes circumstàncies no són exclusives del Ripollès, però a la nostra comarca si suma un altre problema: l'alarmant descens demogràfic.

El que el comerç estigui passant per moments crítics no és un assumpte banal. Una botiga que tanca és un local que difícilment tornarà a obrir. I això, en un termini molt breu de temps significarà carrers sense vida i foscos. Qui voldrà viure en un poble així? El jovent segur que no.

Quan parlem amb diferents sectors industrials també reclamen uns pobles vius, amb serveis i activitat, costa seduir a la gent per venir als nostres pobles i que la seva activitat comercial, cultural o de lleure sigui molt baixa.

Està tot perdut? Segur que no, però no serà un camí fàcil.

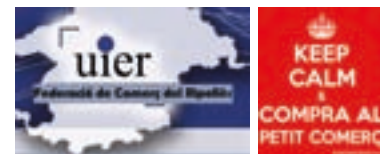
La comarca compta amb importants recursos naturals i patrimonials que la segueixen fent atractiva per molts visitants i existeix una infraestructura turística de primer ordre. Això per si sol ja no és suficient, per aquest motiu la UIER (federació comarcal de comerç) pretén liderar accions que ajudin a la transformació i modernització del teixit comercial per fer-lo atractiu i competitiu. Val a dir que es farà coordinar des d'aquesta federació, evidentment, amb la complicitat de totes les associacions de la comarca i amb el suport del CONSORCI DE COMERÇ ARTESANIA I MODA DE LA GENERALITAT. Aquest organisme ha vist *in situ* la problemàtica de la nostra



comarca i s'ha posat al costat per poder donar suport a les accions que s'han planificat.

Podríem resumir les accions a desenvolupar de la següent manera:

- ACCIONS DE DINAMITZACIÓ VINCULADES A ESDEVENIMENTS ESPORTIUS (Complicitat, comerç, hostaleria i esport per fer venir gent a la nostra comarca afavorint i donant a conèixer producte i comerç).
- MARKET PLACE COMARCAL (eina de venda per internet per tal que els clients que han provat el producte o servei del nostre comerç segueixi comprant en línia).
- PLATAFORMA SMART (BIG DATA) (eina per ajudar a identificar la traçabilitat i les estratègies per a conèixer molt millor el client).
- PLA DE PROMOCIÓ COMARCAL (economia d'escala entre totes les associacions de la comarca per fer més eficient la comunicació i publicitat).
- SUPORT A LA DINAMITZACIÓ DEL COMERÇ COMARCAL (suport d'empreses especialitzades per ajudar a aquelles associacions que poden tenir dinamitzadors o tècnics).
- CAMPANYES D'EDUCACIÓ ESCOLAR I CONSCIENCIACIÓ DE LA POBLACIÓ (generar complicitats entre els joves, la gent de la comarca i el petit comerç de proximitat).
- CAPTACIÓ DE TALENT (captació de futurs comerciants que puguin gaudir d'un acompanyament per donar conti-



nuïtat a negocis que no en tenen).

- PLA DE FORMACIÓ ESPECÍFIC (oferta formativa compartida i descentralitzada a tota la comarca per millorar la capacitat i competitivitat del comerç de la comarca).

Com es pot veure és un projecte d'abast comarcal en el qual tots junts podem fer més força i ens permet reduir despeses d'implementació.

Ja fa temps que estem desenvolupant aquest programa d'accions i ara està prou madur per donar-li una empena definitiva. A més a més, altres territoris ja estan implementant algunes d'aquestes eines amb èxit. Només aconseguirem conservar el caliu i l'activitat als nostres pobles i som capaços d'ajudar al nostre comerç a ser viu, actiu, modern i enfocat al client.

## UNIO INTERSECTORIAL EMPRESARIAL DEL RIPOLLÈS

C. Macià Bonaplata, 4  
17500 Ripoll  
Tel.: 972 70 31 11  
Fax: 972 70 39 54

[www.uier.org](http://www.uier.org)  
[uier@uier.org](mailto:uier@uier.org)



# Bartrina Consultors



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.

## 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](mailto: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](http://www.bartrinacarbo.com)



# 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](http://www.santjoandelesabadesses.cat)  
[ajuntament@santjoandelesabadesses.cat](mailto:ajuntament@santjoandelesabadesses.cat)



# 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

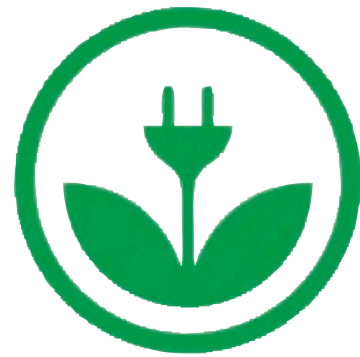
[www.lersaenergia.com](http://www.lersaenergia.com)

[lensa@lersaelectricitat.com](mailto:lensa@lersaelectricitat.com)



# Lersa

COMERCIALIZADORA



## Energia neta del Ripollès, per al Ripollès



C. Sant Pere, 6 - 17500 RIPOLL  
Tel. 972 70 00 94 - Fax 972 70 37 03  
[lersa@lersaelectricitat.com](mailto:lensa@lersaelectricitat.com)  
[www.lensaenergia.com](http://www.lensaenergia.com)

# Gwell Art, l'empresa que treballa

• *Com neix GWell Art?*

Neix de la crisi. La meua feina, que era la de transportista, va notar una davallada important i jo em vaig veure obligat a repensar el meu futur per tirar endavant la meua família. Tot va començar per fer records, però a partir d'aquí, com sol passar en moltes empreses, va anar per altres vies i es va derivar cap als treballs manuals.

• *I ara són una empresa referent...*

Som l'única empresa que hi ha a l'estat espanyol que manipula i dissenya sobre paper, fusta, *scrapboking*, extensis... Ho tenim tot. Això passa perquè la competència que tenim compra i nosaltres fabriquem. Amb aquest procés propi hem pogut liderar el sector del mercat. Actualment som petits i som conscients que hem de créixer.

• *Com definiria la seva activitat?*

Creativa. La nostra activitat és personalitzada pels nostres clients. Per exemple, fem retolació sobre fusta i retolació per a hotels... Intentem sortir una mica de tot el que hi ha estandarditzat. Personalitzem, dissenyem i creem un producte que surt de la dinàmica del concepte estàndard, i això el client ho agraeix. Això suposa que potser el cost dels nostres productes és una mica més car que el que se sol comercialitzar a altres empreses de grans produccions, però el nostre és un valor afegit que el client vol.

• *La seva empresa també ha estat distingida pel disseny personalitzat d'instruments a grans intèrprets de la guitarra clàssica espanyola...*

Sí, és una feina més artesana, potser de més elaboració. Jo no he estudiat ni disseny, ni arts gràfiques, però la



meua voluntat i ganes de tirar endavant m'ha portat a innovar d'altres maneres més creatives.

• *Com sorgeix la iniciativa de personalitzar guitarres?*

Van contactar amb nosaltres una de les empreses d'Alacant, Guitarras Bros, que és líder mundial en la fabricació de guitarres espanyoles. En el procés de fer les guitarres jo no soc important perquè no les faig les guitarres, el que faig és ser creatiu. A vegades penso que si hagués de pagar per a poder fer aquesta feina, pagaria per fer-la perquè poder arribar a gent tan famosa no és fàcil i que llavors poder treballar per a ells i que els agradi és una satisfacció molt gran.

• *Per a qui ha dissenyat guitarres?*

Entre altres, per a Alejandro Sanz, El Barrio, Diego del Moral, Antonio Orozco i també per El Pot Petit. I ara

també estem personalitzant esquís per a esportistes d'elit. A més, també per restaurants importants que volen un grafisme personalitzat. O sigui, en el procés la nostra feina no és la més important, però hi aportem aquests *inputs* que donen un valor afegit únic.

• *La seva principal activitat és el disseny d'objectes personalitzats en diferents sectors...*

Sí!, en aquests moments estem fent una línia infantil amb *scrapboking* que són objectes que els poden fer entre els pares i els fills, que no sigui un objecte comprat a la Xina o altres que es fan en sèrie. Estem parlant amb molta gent que ens reclama que s'ha de donar un valor afegit al nostre producte. Ens estem espavilant per poder competir davant la Xina i poder vendre produc-

# amb productes de qualitat social

te de casa. És molt important poder tornar a tirar endavant el producte d'aquí i potenciar aquell concepte de qualitat social.

- *Destacaria algun tipus de producte de la seva producció?*

Som una empresa molt oberta i sobretot en el món dels treballs manuals, per poder-los aplicar en nous usos. Al principi tot era més industrial i ara tot és més artesà. Miri, tots portem un artista a dins i nosaltres procurem treure'l i més quan estableixes aquesta relació amb els clients...

- *Què vol dir?*

Que nosaltres proposem un disseny i el client acaba el producte ell mateix, amb el seu estil i ben personalitzat. I aquesta línia infantil l'hem orientat perquè, per exemple, els pares, oncles o avis puguin fer un regal als fills, nebots o nets i que amb el pas dels anys, aquell regal encara tingui un valor sentimental i pugui passar als fills dels nets.

- *Com comercialitzen els seus treballs?*

De moment li haig de dir que no tenim una línia de gran comercialit-



zació. Ara per ara, tenim feina per encàrrecs de gent que ens coneix i anant a fires. Ara hem estat al *Handmade Festival* de Barcelona, venim

de Granada i en fem arreu de l'estat. Anem allà on creiem que el nostre producte pot tenir acollida perquè la gent vol el nostre producte.

- *No utilitzen les xarxes socials per promoure'ls?*

Ara amb la meva filla estem obrint una altra línia de negoci. Ella sap programar APP's i farem la nostra per fer venda en línia, amb ofertes de productes i Kids amb la finalitat que tampoc volem competir directament amb la botiga, però sí per difondre el nostre producte. És evident que no ens podem barallar amb el que s'està tirant endavant. També ella dissenyarà App's per a petites botigues per tal que puguin tenir la seva pròpia.



# PAM projectes, servei global amb tracte proper

PAM projectes és un estudi format per un equip de professionals, especialitzats en diverses àrees: l'arquitectura, el disseny i la gestió.

De la seva activitat se'n deriven diversos serveis, a empreses i particulars, des de l'estudi de viabilitat del projecte fins a l'execució i gestió d'aquest. L'objectiu de PAM projectes és oferir un servei global amb tracte proper i adaptat a les necessitats de cada projecte.

La seva filosofia parteix d'un canvi en el concepte tradicional de despatx liberal (arquitectes, aparelladors, enginyers,



ragona i Camprodon, edificis industrials a Breda, locals comercials a Barcelona... PAM projectes ofereix des de l'estudi de viabilitat del projecte fins l'execució i gestió del mateix. PAM aposta per una major implicació amb el client des de l'inici fins al final, reduint intermediaris, generant una confiança que perduri.

## ARQUITECTURA

PAM projectes ofereix serveis d'arquitectura a mida de cada persona. Cada persona és diferent i per tant els espais que han de generar també han de ser diferents. Cadascú té una mida, així doncs, un espai que s'adapta a ell, l'arquitectura a la seva mida. Tothom té unes sensacions, unes inquietuds i unes percepcions diferents de la resta. Cadascú necessita la seva pròpia arquitectura.

PAM projectes ofereix tot tipus de serveis d'arquitectura:

- Obra nova
- Rehabilitació i ampliació
- Interiorisme
- Urbanisme.

## PROJECTES I CONSULTORIA

Ofereix serveis de consultoria en disseny, arquitectura, urbanisme i enginyeria. Donen resposta a consultes amb rapidesa. Fem representacions gràfiques (animacions, 3D, render) de les idees dels clients i n'estudien la millor solució. Porten a terme tràmits amb l'administració relacionats amb el món de l'edificació:

- ITE (Inspecció Tècnica d'Edificis), cèdula d'habitabilitat, certificacions energètiques, llicències d'activitats, legalitzacions i canvis d'ús i eficiència energètica.

## PAM PROJECTES

C. Rubens  
Càpsules d'Emprenedoria,  
Ripollès Desenvolupament  
Polígon Industrial els Pintors,  
17500 Ripoll

Plaça Ajuntament, 3 Tr 2a  
08272 Sant Fruitós de Bages

Tel. 668 839 930

[pam.cat](http://pam.cat)  
[info@pam.cat](mailto:info@pam.cat)





Projectes  
integrals  
de naus  
per al  
sector  
alimentari

Av. Alba Rosa, 35  
17800 Olot  
972 27 11 36  
[www.lamiplac.com](http://www.lamiplac.com)



# 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](http://www.santpauseguries.cat)  
[ajuntament@santpauseguries.cat](mailto: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 brançal 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 nexa 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.

# «Volem que Foment sigui la casa gran de totes les empreses del territori»

Josep Sánchez Llibre, president de Foment del Treball, després de mig any d'haver estat elegit, va visitar la comarca del Ripollès on va voler conèixer les inquietuds i necessitats del teixit industrial de la comarca a través de la Unió Intersectorial Empresarial del Ripollès, UIER.

## • Quina és la funció de Foment del Treball?

Foment és la cúpula de tota l'estructura d'associacions i federacions empresarials i patronals de Catalunya. A tot el territori hi ha més de 20 seccions territorials, més de 20 patronals distribuïdes en tot Catalunya i més de 80 sectors empresarials. Jo sempre dic que Foment és important perquè som importants en tot el territori, si no hi hagués tanta presència empresarial al territori, Foment no ho seria tant com ho és ara. A més, en aquesta nova etapa, un dels plantejaments que portava el nostre projecte, era el de donar-li la màxima cohesió a tot el territori català a través de la xarxa empresarial. Això passa per ajudar a les patronals des de Foment per modernitzar-les i fer-les més eficients i competitives.

## • Vostè destaca els valors socials que fan les empreses...

A través del projecte que li comentava, busquem la cohesió social per poder reduir les grans desigualtats



econòmiques que existeixen al nostre país.

## • Es parla que els grans centres productius de l'Àrea Metropolitana de Barcelona aglutinen el major nucli d'activitat econòmic. Quin paper juguen, segons vostès, les empreses ubicades a l'interior del país?

Són importantíssimes. Sempre partim de la base que Catalunya és important per l'activitat de l'Àrea Metropolitana, però les comarques acullen moltes empreses diversificades i que totes contribueixen a fer un teixit divers, singular i econòmicament fort que fa que la nostra economia, la catalana, enforteixi l'espanyola i lògicament també, l'eu-

ropea. En la meva candidatura, jo em vaig basar sempre en la implicació dels presidents de les diferents sectorials que estan a Foment. Una de les coses que complirem és que el president de la FOEG de Girona, el de la COELL de Lleida, LA FIAT de Tarragona i el de la Federació Empresarial, Intercomarcal de Barcelona, siguin vicepresidents de Foment, perquè jo entenc que la nostra organització ha d'integrar tots els territoris. Volem que Foment sigui la casa gran de tots els empresaris catalans, petits, mitjans grans i autònoms i per poder configurar aquesta casa gran dels empresaris, hi volem el Ripollès, la Garrotxa i totes les comarques de Catalunya.

• *A vostè li ha tocat posar pau a Foment, tornant a reprendre les relacions amb la CECOT i altres sectors discrepants amb la gestió de Foment. S'ha aconseguit?*

Sempre costa. Quan hi ha hagut tensió i quan s'ha produït l'expulsió de la CECOT, pels motius que siguin, als quals jo no hi vull entrar-hi perquè el que penso és que hem de mirar al futur i el que hem de fer els empresaris és anar agafats de la mà i amb una unitat d'acció per ser forts a l'hora d'afrontar situacions no fàcils i que ens arribaran en un futur immediat.

• *Quines seran?*

De moment no han arribat, però amb els canvis tecnològics, i d'altres que ens vindran a nivell europeu i internacional, els empresaris hem d'estar preparats. Per això aquesta unitat d'acció, a Foment, a casa nostra, no hi podia faltar la CECOT i per això estem contents que hagi tornat. S'ha aconseguit amb esforç i amb negociacions que han de ser beneficioses per a tots.

• *Vostè defensa que les patronals han de ser útils.*

Sí, i per ser útils els hem de donar uns serveis i uns mecanismes que siguin prou atractius perquè els empresaris ens vinguin a demanar i es vulguin fer socis de la nostra organització davant l'efectivitat en les actuacions que ajudin a modernitzar-se i a resoldre situacions conflictives que puguin tenir. Per això un dels aspectes als quals donarem més importància en aquesta nova etapa és crear sistemes i mecanismes que siguin útils als nostres empresaris.

• *Quines són aquestes accions?*

Una d'elles és la creació d'un lobby que es dedicarà exclusivament a assessorar i informar de les legislacions que es fan al Parlament de Catalunya, a l'Ajuntament de Barcelona o al Parlament de Madrid. O sigui,



quan un empresari vulgui o s'hagi d'actualitzar a les noves normatives, a Foment tindrem persones que influiran en el govern de la Generalitat, a l'Ajuntament de Barcelona, governs locals i al govern de Madrid. Al mateix temps disposarem d'una persona a Brussel·les, perquè puguem informar de tota la legislació que ens vingui d'Europa. Des de Foment assessorem per fer-ho tot més fàcil als nostres associats.

• *S'ha marcat algun objectiu prioritari en la seva acció de govern?*

N'hi ha un que ve marcat pel procés tecnològic de la informatització, digitalització, els conflictes del Brexit i de les relacions del president Trump amb la Xina, i d'altres... Vol dir que si no estem molt amatents a les nostres indústries, es veuran perjudicades en els propers 10 o 15 anys. Des de Foment, hem fet i ja ho hem explicat als sindicats i al Govern de la Generalitat és plantejar quin seria l'escenari econòmic de Catalunya l'any 2030. Des d'aquesta extrapolarció del que serà l'economia d'aquí a 10 anys, hem implicat als mateixos sindicats i al Govern de la Generalitat per fer un pla estratègic de l'economia catalana en un futur. Ho traslladarem també a les altres patronals pel fer un pla d'acció conjunt valorant els punts febles que poden

perjudicar a les empreses tradicionals i atacar amb temps aquestes situacions i evitar que les nostres empreses perdin competitivitat i evitar la pèrdua de llocs de treball a indústries que avui són competitives però que en un futur pot canviar la situació. Aquest és un plantejament a llarg termini, indispensable i que veurem la seva efectivitat quan ho anem realitzant.

• *Fins a quin punt considera que la situació política a Catalunya afecta al sector empresarial?*

Si hem de ser honestos, el procés, ha causat preocupació dins el món empresarial. L'empresari el que vol és tranquil·litat, vol vendre els seus productes, vol internacionalitzar-se i no vol conflictivitat com la que pot suposar el procés. Però jo parteixo de la base que el què hem de fer els empresaris és no plantejar altres opcions de govern o alternatives polítiques a les que ja existeixen. Hem d'intentar ser proactius per buscar el consens i saber establir un full de ruta econòmic al marge de la situació política. Ara bé, també cal que tinguem una estabilitat política perquè ens facilitarà tenir una estabilitat econòmica que si la necessitem. Ara no hi ha pressupostos ni a Catalunya ni a Madrid. I no pot ser, els necessitem per facilitar la reindustrialització, per a la investigació, la recerca, el desenvolupament. I tot això depèn de l'estabilitat política que no tenim en aquest moments.

• *Cal que les empreses tornin les seues socials a Catalunya?*

Sempre és important, li vaig dir al President de La Generalitat: Jo sortiré i demanaré que les empreses tornin, però tu has de sortir darrera meu i demanar-ho també. Amb això s'aconseguirà que vingui més inversió d'empreses estrangeres, que ja n'han vingut a Catalunya, però n'han de venir més.

# TEISA incorpora el primer autocar interurbà híbrid de Girona

L'empresa d'autobusos TEISA, fundada l'any 1920, ha incorporat a la seva flota el primer autocar interurbà híbrid de la demarcació de Girona. Es tracta d'un vehicle que combina un motor de combustió i un altre d'elèctric que és alimentat per bateries que es carreguen a les frenades i desacceleracions. El sistema híbrid permetrà un estalvi aproximat d'un 20% de combustible, l'equivalent a 6.000 litres l'any, i una reducció important de les emissions de CO2 a l'atmosfera.

L'empresa, que ha invertit 291.000 euros en l'adquisició d'aquest model híbrid, l'utilitzarà fins a finals d'any a la línia que uneix Girona i Santa Coloma de Farners. Així, també s'analitzarà la viabilitat d'aquest autocar en les rutes Girona-Sant Feliu de Guíxols, Girona-Olot passant per Amer, Girona-Olot passant per Banyoles, Camprodon-Campdevàrol i en la ruta del Bus Transversal de la Garrotxa, que va de Besalú a les Planes d'Hostoles passant per Olot. Fa pocs mesos que compta amb un segon vehicle pel transport urbà a Girona.

L'autocar híbrid de TEISA es propulsa gràcies al combustible dièsel i a l'energia elèctrica. El motor elèctric funciona en aquells moments en què hi ha més consum d'energia, és a dir a les acceleracions i a les arrencades particularment. Per tant, com més arrencades i parades hi hagi en una ruta, més estalvi s'aconseguirà. La companyia provarà l'autocar híbrid durant dos mesos aproximadament en cada trajecte i en funció dels resultats es decantarà per aplicar-lo en una línia o en una altra.



TEISA es converteix en pionera en l'ús d'autocars interurbans híbrids a les comarques de Girona. Una aposta, la del transport elèctric, que figura en l'ADN de la firma familiar, fundada el 13 de març de 1920. Els seus dos primers vehicles van ser dos autocars elèctrics Walker que carregaven les seves bateries amb l'energia nocturna generada als salts d'aigua i que no s'aprofitava. De fet, l'acrònim TEISA significa Transports Elèctrics Interurbans SA.

A nivell de seguretat, té sistema antibolcament, cinturons de seguretat, sistema d'avís per abandonament de carril, frenada d'emergència i està homologat per al transport escolar. L'autocar disposa també de connectors USB i parquet sintètic.

Amb aquests nous vehicles TEISA

manté la seva aposta per les noves tecnologies vinculades a la mobilitat. L'empresa ha col·laborat recentment en la primera prova pilot d'un autobús autònom a Girona. També col·labora amb el RACC en el projecte europeu C-Roads de compartició de dades entre vehicles i sensors amb una prova pilot que es fa a la Ronda de Girona, en el tram de l'AP-7 entre Fornells i Vilademuls.

El Grup TEISA ocupa a les comarques gironines a 220 persones de forma directa i a uns 90 acompanyants de transport escolar. L'empresa compta amb una flota de 185 autocars, entre vehicles urbans, interurbans de rodalies i de mitja i llarga distància. En total, opera més de 50 línies de transport regular i sota demanda i fa unes 80 rutes escolars de transport adaptat, a banda d'oferir serveis d'excursions d'àmbit estatal i circuits internacionals en autocar.

TEISA

T 972 74 71 81

T 972 26 01 96

T 972 20 48 68

[www.teisa-bus.com](http://www.teisa-bus.com)



# 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](http://www.teisa-bus.com)





Embotits Artesanals

# Can DORCA



Elaborem embotits artesans, d'alta qualitat, en escorxadors propis, en instal·lacions que ens permeten garantir el màxim control sanitari.



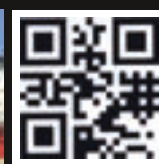
Assecadors naturals controlen el nostre procés de curació, beneficiant-se del clima ideal d'aquest racó de la Garrotxa, sota la influència del proper Pirineu.



El nostre cicle finalitza podent oferir un producte ben acabat, que de ben segur, serà altament reconegut.

## Embotits com els d'abans,

elaborats per un artesà  
cansalader-xarcuter titulat



Ctra. de Camprodon, 7 - 9

Vall de Bianya

Tel. 972 290 996

Fax: 972 292 200

botiga@candorca.com

[www.candorca.com](http://www.candorca.com)





Consultoria  
Software de gestió  
Formació  
Servidors  
Serveis IT



**MiBGROUP**

SOFTWARE - SERVEIS GLOBALS

*EL LÍMIT EL POSES TU*

*MiB Group. Software i serveis globals  
per a la pime i despatxos professionals.*



[www.mibsage.com](http://www.mibsage.com) · 972 714 030  
C/ Progrés, 44 baixos - 17500 Ripoll

**sage Partner**



# uier

UNIÓ INTERSECTORIAL  
EMPRESARIAL DEL RIPOLLÈS



Sempre al costat  
de les empreses  
del territori

Si tens un projecte  
Vine'ns a veure!



empreses  
del  
territori

