



**«QUAN VEUS QUE HI HA MOLTA GENT QUE DIU QUE
NO I TU CREUS QUE HO HAS DE FER,
T'HI HAS DE TIRAR DE CAP»**

UNA ENTREVISTA AMB JORDI BALSELLS

NÚRIA OLIVÉ I MONTRABETA

A Igualada, el tèxtil sempre ha estat l'activitat més important del sector industrial. Les primeres notícies de la indústria de fabricació de draps de la ciutat daten de l'any 1283. Al segle XVIII naixia a l'Anoia i sobretot a Igualada una indústria tèxtil dinàmica i amb projecció de futur. Es podia parlar, sens dubte, de l'existència d'un teixit industrial competitiu i dinamitzador de la vida econòmica i ciutadana. Sense oblidar, però, les indústries del cuir i del paper.

A finals de la dècada dels noranta, a l'Anoia hi havia prop de 5.000 persones assalariades al sector tèxtil. Actualment, la xifra és inferior a les 2.000.

L'igualadí Jordi Balseells i Valls (Igualada, 1972) és vicepresident de la marca Desigual a Àsia-Pacífic. La seva trajectòria professional corrobora que és un dels màxims exponents d'un sector que a Igualada va ser referent a escala nacional. Balseells ha viscut durant dos anys a Hong-Kong en una aventura professional en la qual

s'ha endinsat tota la família. Després d'aquest parèntesi vital, ha tornat a Igualada. I només baixar de l'avió, amb els peus a Igualada però amb el cap a Hong-Kong, hem volgut saber com ha viscut des de la distància l'evolució d'Igualada, l'evolució del sector tèxtil i quin seguiment ha fet de la política local i nacional.

— Quina ha estat la teva tasca a Hong-Kong aquests mesos?

— La meva responsabilitat és portar tot el negoci de Desigual a la regió d'Àsia-Pacífic. Durant aquest període hem obert negoci propi i botigues a diferents països. Hem obert una oficina a Hong-Kong i una a Tòquio. Des d'allà és on es gestiona el negoci a totes les regions.

— Quina ha estat la clau de la teva feina?

— És una feina d'entendre molt bé els mercats i les seves potencialitats, de marcar les prioritats i de construir el negoci. La major dificultat, en un aspecte que és essencial, ha estat construir equips locals, trobar gent que entengui la filosofia i els

valors de la marca, que se'ls senti com a propis i que això es pugui dur al mercat perquè la gent compri les peces de roba. Aquest és el procés que hem anat construint durant aquests anys.

Ara, tant a Hong-Kong com a Tòquio, hi ha uns equips de gent local que estan desenvolupant tota aquesta tasca. La meva missió era anar allà a organitzar-ho i a muntar-ho. Un cop tancat aquest període he tornat a la central de l'empresa, que està a Barcelona. Segueixo amb la mateixa responsabilitat però des de la central.

— **Has treballat a l'Agrupació Espanyola del Gènere de Punt, a Escorpión, a Desigual en una primera etapa, a Sita Murt i a Desigual en una segona etapa. Com has viscut l'evolució del sector?**

— És un sector molt canviant. Si parlem del sector tradicional, que va per temporades, la mateixa dinàmica de les temporades porta l'empresa a renovar-se totalment cada any en renovar-se el producte. Si parlem de les grans cadenes que avui dominen el mercat, parlem de productes nous cada setmana. Això ja dona una idea de la dinàmica del sector: innovació constant, producte nou contínuament i molta flexibilitat per adaptar-te a les noves situacions, tant des d'un punt de vista de distribució com des d'un punt de vista de producció.

— **S'és a temps de recuperar el nivell que tenia el sector tèxtil?**

— Sincerament, penso que en moltes coses no hi haurà marxa enrere. És un sector altament intensiu en mà d'obra. Aquí la producció mai no tornarà a ser gran o important. Hi pot haver repunts conjunturals. Segurament és el que està passant ara per la conjuntura de l'economia xinesa i asiàtica i també per la situació econòmica de Catalunya i d'Europa. Però des del punt de vista de la producció, aquesta batalla, aquí, està perduda.

— **On creus que caldria posar èmfasi?**

— És en la distribució on cal posar tots els esforços. Controlar la distribució i entendre molt bé el consumidor, que al final és qui mana.

— **Com veus el món de la moda a nivell català?**

— El veig fort, el veig bé. Tenim marques potents, però crec que moltes marques amb un gran potencial es queden a mig camí. Fer el salt de l'empresa familiar a l'empresa més gran, mitjana o professionalitzada, és una barrera difícil de saltar. Aquí és on crec que molts projectes potents i interessants es queden «a les portes de». Aquest és el gran repte de l'empresa catalana del sector. Només Mango i Desigual, que segurament són les dues més grans, han fet aquest salt. Hi ha molta creativitat, molta capacitat de treball, però el que cal és saber fer grans les empreses.

— **A nivell igualadí o anoienc, tornarem a ser un referent en moda?**

— Ho veig complicat. Aquí sempre hem despuntat més en la producció que en la distribució, i això ens ha condicionat molt. Sempre hi haurà un coneixement del sector localitzat aquí. Però que hi hagi bons professionals potser és condició necessària però no suficient. Es necessiten noves habilitats que s'han d'anar a buscar a fora.

— **Com veus Igualada, després de viure fora durant dos o tres anys?**

— Acabo d'aterrar, sincerament hi he estat en contacte però ho he seguit poc. He estat molt atent a l'evolució del procés nacional, més que a la vida local. Però veig una ciutat amb renovació, una ciutat que viu un moment de canvi en què noves generacions de gent jove estan agafant les regnes o les responsabilitats de les institucions. Per tant, crec que és un moment de canvi esperançador. Sempre hi ha petites batalles del present i del passat que potser no ens deixen avançar a la velocitat que voldríem.

— **En una visió de la ciutat més global, en què ha fallat Igualada?**

— No crec que hagi fallat. Crec que ha estat una ciutat mitjana com moltes altres, i que probablement els sectors industrials en els quals històricament ens hem especialitzat no han pogut donar el salt qualitatiu que potser es podria haver donat en algun moment. Però hem estat referent durant molts anys en molts sectors.

— **Som a temps de recuperar-ho?**

— La ciutat està en uns moments de crisi i redefinició, que també són moments de dubte. Crec que ens sabrem reconvertir i sabrem trobar aquests nous camins.

— **Has vist ciutats comparables a l'Àsia?**

— Allà he tingut l'oportunitat de viatjar molt. Les coses canvien a una velocitat, m'atreveria a dir, molt més ràpida que aquí. Algunes ciutats vivien de la producció tèxtil i ara ja no en viuen. D'altres, vivien de sectors determinats i per situacions econòmiques o de relacions molt alienes a la seva realitat propera els ha canviat la seva autenticitat d'una manera radical gairebé de la nit al dia.

— **Per tant, les ciutats del món que es dediquen al sector tèxtil estan en canvi constant?**

— Sí, és un procés normal. Fa uns quants anys, la producció tèxtil a Europa es concentrava a Anglaterra i després va venir cap al sud-est d'Europa: Itàlia, Catalunya o Espanya. Després se'n va anar cap al nord d'Àfrica i Àsia principalment. Primer Taiwan, Japó i Corea. Avui dia, Taiwan i Corea no produeixen i el sector va passar a la Xina. I de la Xina a d'altres països com Vietnam o la Índia. Per tant, que les ciutats que es dediquen al sector tèxtil visquin constantment una situació canviant, és un procés absolutament normal.

— **Obrim la carpeta de política. Sempre has estat independentista. Com has vist i viscut el procés des de Hong-Kong?**

— L'he seguit amb molt d'interès. De fet, ha coincidit bastant que, en el moment en què vaig marxar, es van començar a moure molt seriosament coses que no s'havien mogut mai. Això ha fet que ho hagi viscut molt esperançat, molt il·lusionat. Crec que les coses s'estan fent bé i crec que ens cal anar a votar per saber què vol el poble de Catalunya.

— **A Hong-Kong, sospiten que aquí està passant tot això?**

— Quan em pregunten d'on sóc, normalment, la primera frase que dic és que «sóc de Barcelona». Ho dic perquè, clarament, si els dic d'entrada que sóc de Catalunya, no sabran on és i

no tinc cap altra nacionalitat que la catalana. Per ells, el referent més internacional i més conegut és Barcelona. La frase que em contesten és «so you are catalan», per tant ets català. En aquests dos anys que he viscut a Hong Kong, he vist televisions locals parlant del tema, he vist diaris amb samarretes de la selecció catalana, amb estelades, amb la Via Catalana... s'han vist moltes coses a les televisions i diaris internacionals.

— **Creus que el procés català està tenint ressò mundial?**

— La gent cada vegada més coneix la nostra realitat, sap que volem votar, sap que volem poder-nos expressar, i també van veient que no és un català aïllat qui els diu «l'am catalan», sinó que quan ja ho han dit dues, tres, quatre o cinc persones, s'adonen que té una potència important.

— **Quina radiografia faries del panorama polític local?**

— Sincerament, no en tinc ni idea, estic molt desconectat. A nivell local he perdut molt la pista, però ara mateix la prioritat és aconseguir l'objectiu marcat a nivell nacional.

— **Sempre has participat en iniciatives ciutadanes (Conca Futur, Amics del Rec). Com va sorgir la idea de crear un diari digital a l'Anoia?**

— Això va ser al 2008. Havien nascut diaris a nivell nacional i a nivell internacional. M'hi havia enganxat bastant. Vaig veure que a l'Anoia no n'hi havia cap i que calia un nou estil de periodisme i de fer les coses. Em vaig llançar en l'intent.

— **Quin balanç fas dels anys en què vas ser editor d'anoiadiari.cat?**

— Una gran experiència, n'estic molt content. La primera reacció generalitzada va ser que això no funcionaria, que la comarca no estava preparada per a un mitjà digital i que això de viure de la publicitat era impossible. Aquests cinc o sis anys han demostrat que es pot fer. En aquell moment, com més gent em deia que estava boig, més clar tenia que ho havia de fer. Quan veus que hi ha molta gent que diu que no i tu creus que ho has de fer, t'hi has de tirar de cap.

— **Tu vas ser un dels principals promotors del Rec.0. Com va néixer?**

— No sóc un dels fundadors del Rec.0, sinó un dels fundadors d'Amics del Rec, però hi va haver la confluència d'una sèrie de gent que consideràvem que el Rec tenia un gran potencial. Portàvem molts anys passejant-nos pel barri i observant-lo i veiem amb una certa tristesa com s'anaven perdent edificis peça per peça. Al mateix temps crèiem que potser la ciutat no acabava de posar en valor un element que tenia molt potencial. Vam començar a organitzar-nos. Després potser tot això va confluïr en un moment en què el barri va rebre una amenaça important amb l'intent d'aprovació del Pla d'Ordenació Urbanística Municipal (POUM). Quan hi ha una amenaça, la gent reacciona i, en aquest cas, la gent va reaccionar.

— **Quin balanç en fas?**

— L'objectiu, que és bàsicament donar a conèixer aquests espais i aquest barri, està complert. Avui a Catalunya hi ha molta gent que coneix el Rec gràcies a aquesta iniciativa. Fins i tot gent d'Igualada ha baixat al Rec gràcies al Rec.0. Per tant, és una demostració que allò que dèiem era possible i, per tant, jo i molts igualadins estem satisfets que aquesta iniciativa hagi pogut demostrar que es poden fer coses.

— **Hi ha alguna fórmula perquè el Rec.0 pugui conviure amb el comerç tradicional?**

— Sí, i estic absolutament convençut que hi ha sinèrgies molt positives. Portar un nombre tan gran de visitants disposats a gastar a la ciutat amb certa regularitat és una gran oportunitat que tot comerç igualadí hauria d'aprofitar i fer, d'aquesta manera, l'oferta més rica i interessant. Crec que això és possible. D'altra banda, la gent que es pugui sentir afectada negativament, estic convençut que és una minoria.

— **Creus que s'ha perdut l'essència de les primeres edicions del Rec.0, que era donar vida a les adoberies del Rec, per un nou objectiu de venda massiva?**

— Entenc que la iniciativa del Rec.0 neix per poder, d'alguna manera, demostrar que al barri

s'hi poden fer coses, i que el barri pot ser rehabilitat i que pot tenir un ús compatible amb d'altres activitats: pot portar gent de fora, té interès, és un espai molt bonic i crec que es busca la sinergia entre un espai molt especial i molt únic, amb una tradició d'*outlets* que hi havia i que hi ha de tota la vida. La suma de dues coses molt potents fa que el projecte sigui molt potent.

— **Vas marxar fa dos o tres anys amb la dona i els tres fills. Com ha afectat la teva família el fet de ser «expatriats» durant aquest temps?**

— Ha estat una experiència familiar genial que recomano a tothom qui pugui. No només amb tota la família. Si es pot fer a nivell individual, crec que també val la pena. Jo ho havia fet quan era més jove. Vaig viure a Londres i va ser una experiència extraordinària.

— **Com va anar la cosa?**

— Volíem marxar tota la família a fora, va sortir l'oportunitat de marxar a Àsia i no ens ho vam pensar. Ha estat una experiència genial perquè n'hem gaudit molt. Abans de marxar, t'imagines les coses d'una manera i realment acaben sent o passant coses absolutament diferents i oposades a les que havies planificat. Això et fa pensar molt que les coses, quan les portes a dins, les penses, s'han de fer, encara que siguin decisions difícils de prendre perquè tenen moltes implicacions. Sóc partidari que quan tens una idea, costi el que costi, has de tirar-la endavant. Són decisions que, si te les penses molt, si demanes moltes opinions, no ho acabes fent perquè tothom hi veu la part complicada. Si et centres en la dificultat i en els obstacles, és molt difícil avançar. Quan tens la idea, la il·lusió i el somni de fer-ho, s'ha de tirar endavant.

— **Què us ha aportat familiarment o individualment?**

— Estic molt content d'haver-ho fet. Tota la família, d'una manera o d'una altra ho ha viscut molt intensament. Ja no només per la realitat nova, pels idiomes, perquè hem pogut viatjar, conèixer molta gent diferent i de moltes nacionalitats, sinó perquè hem descobert coses que no ens havíem

imaginat ni plantejat. Ha estat una fase de descobriment diari i una experiència molt intensa.

Deixa'm afegir una cosa que ens ha sorprès molt: l'esport ha estat una eina d'integració brutal, tant per als nens com per a nosaltres. Ells van arribar i no sabien anglès. No es van poder comunicar amb els seus companys de la classe fins que van posar una pilota de futbol entremig. Llavors, ja van tenir un nexa i un vocabulari comú.

— **Has fet moltes coses en els últims anys. Tens algun projecte personal o professional a la vista?**

— Això d'Àsia m'ha enganxat, i molt. És un continent molt dinàmic. He pogut gaudir i estic gaudint molt de l'experiència, tant de poder viatjar com de conèixer moltes realitats diferents. Parlem d'Àsia com d'un conjunt, però realment estem parlant de països, llengües, cultures absolutament diferents: Japó, Xina, Corea, Indonèsia, Austràlia... viuen realitats molt diferents en una regió que és molt gran i en la qual la diversitat és màxima. Idees moltes, però de moment no em plantejo res a curt termini.

— **Em quedo amb la idea que «si tens un projecte i creus que és bo, l'has de tirar endavant», no?**

— Al cap i a la fi, l'important és haver après alguna cosa en el trajecte. Si estàs convençut d'una cosa, fent-la se superen tots els obstacles!

NÚRIA OLIVÉ I MONTRABETA (Igualada, 1993). Estudiant de Comunicació Cultural a la Universitat de Girona. Escriu al suplement del diari *Ara Comarques Gironines* i col·labora a anoiadiari.cat.