

UGO CAMERA



# Joves dissenyadors, aires de renovació

No tenen noms coneguts pel gran públic. Les seves col·leccions tenen un nombre de peces limitat i els clients no els plouen pas del cel. Però ells són al peu del canó. És la nova generació de dissenyadors que porten aires de renovació al món de la moda.

**Disseny de Montse Ibáñez, presentat a la passarel·la Gaudí. Moda Barcelona ha reservat en les últimes edicions un espai als nous creadors.**

**D**urant les darreres edicions del Saló de Moda Barcelona es va poder veure de tot, roba *prêt-à-porter* per a dona, roba interior, complements, etc. Però, sens dubte, el més interessant va ser l'espai reservat per als nous dissenyadors. Gent jove que, amb pocs mitjans però molta empenta, il·lusió i imaginació, de mica en mica van fent-se un lloc en aquest mercat dur i limitat. Evidentment, no pas tots els que hi ha poden aconseguir un petit espai dins el saló. La Sílvia Jordà és una de les afortunades, i enguany hi torna per segon any consecutiu; cal imaginar, doncs, que el balanç de l'any anterior va ser força profitós: "Hi ha poques oportunitats com aquesta de poder mostrar les teves col·leccions al gran públic; el fet d'arribar al punt que et reconguin a tu i a la teva línia depèn de molts factors. En el meu cas, una vegada vaig acabar d'estudiar a l'escola de disseny, em vaig apuntar al FAD (Foment de les Arts Decoratives) i a Camila Brusi. Aquest col·lectiu et selecciona entre tots els seus associats per optar a un estand al

Gaudí i, si tens sort que t'escullin, pots anar-hi i muntar-ne un. S'ha de tenir en compte que gaudir d'aquest petit espai surt per unes 115.000 pessetes per als tres dies que exposes. Però si no estàs afiliada a Camila Brusi, encara sortiria pel doble." Tampoc s'ha de pensar que, si no s'obté un estand al Gaudí, ja està tot perdut. Hi ha d'altres oportunitats per donar a conèixer la pròpia col·lecció. Una d'aquestes iniciatives és la Big Shop, que es fa dues vegades l'any i que en aquesta darrera edició era ubicada al Convent dels Àngels, en plena Ciutat Vella barcelonina. En aquesta mostra, els joves dissenyadors hi presenten peces de diverses col·leccions a un preu molt assequible, adreçades directament al públic sense passar per intermediaris.

L'aventura d'arriscar-se a crear la pròpia col·lecció sempre és una idea, més o menys romàntica, que tot dissenyador amb empenta té al cap. D'altra banda, sempre hi ha qui prefereix treballar per a un altre dissenyador consagrat i anar aprenent amb els anys. "En el meu

cas -continua la Sílvia-, vaig treballar fent pràctiques amb Josep Font durant sis mesos i vaig fer el projecte final de carrera com si presentés una col·lecció per a ell. Però sempre vaig saber que era una oportunitat limitada en el temps, sense possibilitat de continuació. Després em vaig dedicar també a la moda de bany, però arribava un punt en què prefereixes llançar-te pel teu compte. És més arriscat, evidentment, però molt més satisfactori. Ara per ara, no tornaria a treballar per a cap dissenyador. Bé, sempre que no en fos un de molt important, de qui sé que podria aprendre força." La Sílvia Jordà, al final, ha tingut la sort de trobar enguany una bona representant que ja ha elaborat una cartera de clientes a les quals podrà oferir les seves peces. Peces que ella mateixa dissenya, trasllada a patrons i cus, si cal. Al marge d'això, la Sílvia sap que, si volgués arriscar-se com a nova empresària, poques ajudes més podria aspirar a rebre: "No existeix cap mena de subvenció de la Generalitat ni de cap altre organisme. Abans, si



tenies menys de vint-i-cinc anys, encara podies demanar un ajut a l'hora de muntar el teu negoci. Però conec gent que ho va tirar endavant esperant rebre aquesta ajuda i, al final, no li van concedir els diners. És una loteria. La situació a Catalunya és injusta perquè veus que als Gaudí també han vingut joves dissenyadors de Canàries, i el seu govern, almenys, els ha pagat l'estand i els promociona tant com pot. En canvi, aquí, com a màxim, pots aspirar a aconseguir crèdits a baix interès. Però no sempre tens el valor per arriscar-te i llançar-te al buit."

El cas de la Montse Ibáñez és lleugerament diferent. Ella, després d'haver estudiat empresarials a Barcelona, es va traslladar amb el seu marit a París, on li va agafar la dèria de la moda: "Era com entrar en un món totalment diferent. Estudiar a França, on la barreja de races i de cultures és tan forta, és una gran experiència. Encara que també teníem una forma molt romàntica de veure el negoci. No reaccions fins que et fiques al nivell empresarial i aprens, a cop de garrotades, el que a l'escola no t'havien ensenyat. França està bé per aprendre dels més grans, però a l'hora de muntar el teu primer negoci tampoc s'ha de pensar que és una sort. Com a molt, hi ha unes ajudes en forma de lloguers a baix preu per a botigues en ple centre de París. També et promocionen molt pel que fa a premsa, televisió i altres mitjans, però poca cosa més."

Al capdavall, potser per les limitacions econòmiques, o potser per no arriscar-se prou, els joves com la Montse acaben creant una col·lecció reduïda, tant en nombre de peces com en la varietat de materials emprats, i cercant de crear unes línies molt vendibles i amb poc lloc per a la imaginació. "Malgrat tot, totes les propostes són vàlides, cadascú té un món interior que intenta exterioritzar a través de la seva roba. No crec que estiguem tan supeditats al criteri del públic. Evidentment que dins una col·lecció sempre hi ha peces que són les teves preferides i que potser no les vendràs tant, però tota la línia es va equilibrant entre unes peces

UGO CAMERA



més comercials i unes altres de més imaginatives."

**Matrimonis de conveniència.**  
El món interior del dissenyador és

complex. La seva inspiració pot variar com el caràcter, d'un dia per l'altre i, si a vegades trobar el punt d'unió entre seny i rauxa costa en un sol cervell, pensem com ha de ser de complicat quan aquest cervell es multiplica per tres. Aquest és el cas dels Papapasfree, la marca sota la qual treballen la Clara Brull, la Núria Castro i el Xavier Zazo. Tots tres es van conèixer mentre estudiaven a l'escola de Llotja de Barcelona, i en acabar la carrera van tenir molt clar que volien continuar plegats en el vessant empresarial. "És difícil, però en aquest negoci cap dels tres imposa els seus criteris als altres. A vegades, lògicament, has de cedir en els teus plantejaments per sobre de l'opinió de la majoria. Però, podem dir que les nostres peces són un consens de les opinions i els criteris dels tres." A poc a poc, aquests dissenyadors han anat aconseguint petits clients i un cert

**Creació d'Antonio Moreno i Antonio Campos.**  
Aquests dos dissenyadors, que viuen i treballen a València, es presenten amb el nom i la marca La Cantante Calva.

## Campanya I.R.P.F. 98

Cobre hui la seua devolució o pague la declaració a terminis molt còmodes.



Tan sols li cal la seua targeta 6000-Maestro de la Caixa de Carlet.



**CAJA DE AHORROS DE CARLET**  
"LA CAIXA DE LA RIBERA"

Oficines a Carlet (tres), Benimodo, Alcàntera de Xúquer, Tous, Benifaió, Alzira (dos), l'Alcúdia, Algemesí, Llombai, Tavernes, Alberic, Sueca i agències a Xiva i Sumacàrcer.



UGO CAMERA

Vestit de Papapasfree. Aquest equip està format per tres joves dissenyadors.

prestigi a còpia d'anar-se presentant a concursos i guanyar-ne alguns. "Quan estàvem a cinquè de carrera ens vam inscriure al concurs Smirnoff per a joves dissenyadors. Bé, l'escola primer selecciona els treballs de quatre dissenyadors entre tots els alumnes de cinquè curs i, després, l'organització tria setze participants entre tots els candidats de les diferents escoles espanyoles." La Núria i el Xavier van ser uns d'aquests setze escollits, als quals se'ls dona cent mil pessetes perquè portin a terme el seu disseny en tela. El guanyador final el premien amb una quantitat de diners i amb la possibilitat d'anar a Londres, on podrà competir amb altres dissenyadors del món. "No vam guanyar cap dels dos, però va ser una bona experiència."

Una altra unió que comença a donar dividends ha estat la de l'Antonio Moreno i l'Antonio Campos, que es van conèixer a Màlaga,

però actualment viuen i treballen a València unint esforços i talent per a la marca La Cantante Calva. La seva proposta és de les més imaginatives i originals. Partint de la base que els seu públic potencial són "homosexuals, bolleres, zoòfils, sodomites, masoquistes, etc." (ho diuen ells en el seu eslògan), intenten allunyar-se de l'estètica gai i de la roba que pretesament hauria de vestir aquest col·lectiu. "Estem farts de la típica imatge gai de nois supercecats, plens de músculs, que només vesteixen roba ajustada de marques molt concretes, o de la típica lesbiana amb aspecte de xicotàs. Per això ens agrada reivindicar els models baixets, primos o amb uns quants quilets de més. Tampoc és que la nostra roba siga purament gai, perquè si les peces no foren bones no continuaríem funcionant després d'un parell de temporades." La Cantante Calva està integrada en el col·lectiu valencià anomenat El Círculo Imaginario. Un col·lectiu format per set dissenyadors que van pensar que, així, units, seria més senzill poder fer accions comunes com muntar desfilades, demanar subvencions o economitzar en tasques de comunicació. El grup ha brillat aquest abril a la Passarel·la del Carne, a l'IVAM. "Pensem que ha estat un gran esdeveniment. La idea va ser del dissenyador Tomás García, que volia fer alguna manifestació per donar a conèixer els dissenyadors valencians, perquè n'hi ha molts i de molt bons, però poc coneguts. Així va sorgir la proposta que durant tres dies desfilaren les creacions tant de dissenyadors consagrats com de nous."

El Marco Pozzetti i l'Álex García, en canvi, ja fa vuit anys que van arribar a Barcelona des del Brasil a la recerca de les arrels familiars: "Ja ens dedicàvem a la moda al nostre país, però quan tens vint-i-un anys el que et ve de gust és sortir fora i conèixer altres cultures. El primer que vam fer en arribar a la ciutat va ser apuntarnos a un curs de confecció. Més que res com a reciclatge. Volíem aprendre el llenguatge tècnic i fer contactes en aquesta ciutat. Però a Barcelona el sector del disseny



està estructurat en semigrupets molt tancats i costa força que t'acceptin si arribes del no-res, o de fora, com era el nostre cas. És una llàstima, però no hi ha cap mena d'interès per intercanviar coneixements, cadascú va una mica al seu aire. Així és com, veient que no faríem res de bo per aquesta banda, vam comprar una màquina de cosir professional i vam començar a arreglar vestits i fer roba a mida. Però ràpidament ho vam deixar estar, això d'arreglar els vestits. Odiem fer aquesta feina! La gent et porta autèntiques porqueries pensant que es poden recuperar i mai queden satisfets." El seu estil per fer roba a mida té molt a veure l'alta costura, encara que la seva roba no estigui precisament en aquesta ona. "Considerem que la clienta ha d'arribar i despullar-se totalment davant del seu dissenyador, li ha de tenir més confiança que al seu marit o al psicòleg. No-



més així el dissenyador coneixerà tots els seus defectes i, amb les seves creacions, intentarà dissimular-los. El nostre tracte amb les clientes és molt personal. Vénen, prenem una tassa de cafè, xerrem

i també anem per feina, però has de ser una persona sempre localitzable, estar sempre a l'abast." En els darrers anys, s'han atrevit a crear les seves col·leccions: una de roba més formal sota la marca de Marco y Àlex, i l'altra, més despreocupada i juvenil, sota la marca de Mark'O. A més, aviat pensen inaugurar una botiga pròpia, on vendran, a més de peces seves, unes altres de joves dissenyadors que, com ells, encara són poc coneguts. "Volem donar l'oportunitat a joves que vulguin vendre els seus productes, però és difícil trobar dissenyadors nous que et puguin assegurar la producció i la quantitat de material que els demanes en un temps previst. Hi ha poca formalitat, i per això com a empresaris no ens volem arriscar més del compte." Com es pot veure, la història es repeteix.

**Roba concebuda per Teresa Candela.** Aquesta és una altra de les dissenyadores valencianes que forma part del col·lectiu Círculo Imaginario.

**Guillem Medina**

**VIURE LA NATURALES A TOT L'ANY**

**PORT SAPLAYA**

**VIVENDES DE 2 I 3 DORMITORIS. EN PLANTA BAIXA. ÀTICS. LOCALS COMERCIALS EN PASSEIG MARÍTIM**

INFORMACIÓ Y VENDES: Autopista València-Puçol, km 4,5 (eixida 2). Tels.: 96 356 10 23 i 96 371 36 11. De 10a 2 h i de 4 a 8 h vesprada (també dissabtes, diumenges i festius)