



JORDI PLAY

## “Produir una col·lecció tèxtil a Catalunya és una missió impossible”

Alfons Goya, de formació psicòleg industrial, és un dels tres socis de l'empresa Singular Barcelona, una marca de roba nascuda al cor del barri de Gràcia de Barcelona. Té quatre botigues a Catalunya i distribueix les seves peces en uns altres punts de venda del país i també a Itàlia.

**P**er què un psicòleg munta un negoci de moda?

—De casualitat. Fa vint anys es podia capitalitzar la desocupació, i un parell de companys i jo vam voler muntar una empresa pròpia. Vam començar al sector del regal i la decoració, important productes del Japó. Però a final dels 90, el canvi del ien va pujar enormement i vam renunciar a les importacions. Es va escaure amb una crisi de les botigues de regal, que feien pràcticament tot el negoci per Nadal i la resta de l'any venien massa poc per a mantenir-se. Aleshores, vam començar a dedicar-nos a les samarretes de noi i, a mesura que ens vam introduir en el patronatge, vam reorientar el negoci explotant línies de samarretes, i, més tard, col·leccions de roba. Va començar a

treballar amb nosaltres un equip de dissenyadors: Silvia Jordà, Yolanda Sánchez i Fanny Manso. I fins avui.

—**Singular Barcelona pot dur l'etiqueta de *made in Catalonia*?**

—Mitja etiqueta. Un cop tenim triada la col·lecció, fem els prototips a tallers de Catalunya i els enviem a fabricar en una planta de la Xina, a tocar de la frontera amb Hong Kong, que ens busca el mateix material que hem escollit a Catalunya per a produir.

—**Hi ha força diferència de cost de producció entre produir a la Xina i a casa nostra. Però heu pensat a fer un producte cent per cent català?**

—En aquests moments hi ha diversos impediments per a poder fer els nostres productes íntegrament al país. Un és el preu del cost de fabricació. Quan vam

començar a treballar amb el nostre fabricant xinès, ells eren una empresa de només 500 treballadors, i ara són gairebé 2.000. És a dir, així com a Europa la producció tèxtil ha baixat en picat, a la Xina s'ha convertit en una bogeria.

I, els preus a banda, hi ha un segon impediment pràcticament insalvable. A Catalunya cada vegada queden menys tallers, i totes les empreses del sector del tèxtil —és a dir, tints, acabats, botons, etc.— van tancant. Produir una col·lecció tèxtil a Catalunya és una missió impossible, o gairebé. Sí que pots fer prototips, que ho fan alguns tallers a un cost més elevat, i portar la producció a la Xina. Aquesta és la realitat que ens trobem: Terrassa, Mataró, Igualada, fa setanta anys fortins del tèxtil, ara han desaparegut.

—El sector del tèxtil a Catalunya fa anys que ha entrat en crisi. Hi veieu sortida?

—Les administracions i els ens competents ofereixen molta ajuda al sector de l'automoció, que està molt bé, perquè arrossega moltes famílies i mou molts diners. També ajuden la banca, i això ja no està tan bé, perquè quan una empresa petita com la nostra demana un crèdit a la importació, te'l deneguen perquè no se'n refien. Els ajuts que rebem les petites empreses són mínims.

—Una empresa de dimensió petita, sense gaires ajudes i amb desenes de botigues de cadenes al voltant. Com se sobreviu?

—Afortunadament, hi ha gent a qui no li agrada anar vestida com li imposen les grans empreses —com ara Inditex i Mango—, i potser prefereix comprar una samarreta de Singular, que costa uns 24 euros, en comptes de tres samarretes de Zara. En el cas de la botiga de Barcelona, tenim la sort que el barri de Gràcia és un oasi on les botigues de les grans cadenes no són gaire a prop. Però tots els botiguers hem d'anar a remolc d'allò que decideixen aquestes cadenes, quin percentatge de rebaixa s'ha de fer, quan comença el període de rebaixes, quan canvia la temporada, etc. No tenim cap més remei. Si ells tenen els aparadors d'estiu, nosaltres també, encara que faci un fred que peli.

—Sí que anem bé...

—Doncs sí, qui munta una botiga de roba avui, o és un heroi o no sap què fa, perquè és molt complicat de sortir-se'n.

—Quin consell donaríeu a algun d'aquests herois?

—A Singular ens la juguem per peces còmodes de teixits naturals, que sobretot es diferencien de l'oferta general. O fas una cosa diferent, o no te'n surts. Si fas coses molt bàsiques que es puguin trobar a qualsevol botiga estàs condemnat a mort. I, d'una altra banda, hem d'intentar mantenir-nos i esperar la millora de la situació general del mercat i l'economia. Sigui com sigui, cada dia penso que és un miracle que la gent continuï venint a comprar a la botiga.

—Quines xifres presenta Singular Barcelona?

—Fem una mitjana de 50.000 peces de roba l'any, i la nostra facturació corresponent a la fabricació es mou entre 600.000 euros i 700.000. A banda, hi ha la facturació de les quatre botigues que venen la nostra roba. A l'empresa som tres socis i hi treballem vuit persones. A més, hi ha tres dissenyadors i vuit dependents a les quatre botigues [www.singularbarcelona.com](http://www.singularbarcelona.com).

—A banda de la competència de les grans cadenes europees, els productes xinesos poden ser una amenaça per al vostre negoci?

—D'entrada, cal tenir present que el 90% del producte tèxtil, fins i tot de primeríssimes marques, és fabricat a la Xina. Les grans empreses es poden permetre el luxe d'enviar controladors de producció a la Xina de forma permanent, però les petites, a tot estirar podem aspirar a anar-hi quatre vegades l'any, aprofitant la temporada baixa, per com-

prar bitllets d'avió més barats. El nostre fabricant xinès, per exemple, també treballa per a Calvin Klein d'Itàlia.

—Fins fa pocs anys, el *made in China* despertava rebuig en el consumidor mínimament exigent. Ja hem acceptat que la roba es fa a milers de quilòmetres, costi 800 euros o 5?

—Sí, tots hem canviat el xip, com a clients i com a fabricants. Ningú no amaga que el seu producte és fabricat a la Xina, però la matèria grisa, la idea del producte, en la majoria dels casos, es manté a Catalunya o al país d'origen.

—Els fabricants xinesos copien molt bé qualsevol producte, però a l'hora de ser creatius... La Xina no pot aportar res més que mà d'obra barata?

—En aquest sentit també es gesta un canvi important. Si fins ara el fabricant només agafava els prototips que els enviaven les empreses i els produïa de pressa i a bon preu, ara hi ha un altre nivell d'exigència. Un gran empresari es planta a la fàbrica xinesa i diu al propietari: "O em presentes dissenys de producte potents o em busco un altre fabricant." Aquesta pressió fa que els empresaris xinesos contractin els millors dissenyadors del món per atendre la nova demanda.

—No té matèria grisa autòctona per a dissenyar?

—Els dissenys xinesos han estat històricament horribles a ulls del món occidental, entre més coses perquè la manera de vestir d'allà no té res a veure amb la nostra cultura de la moda. El cavall de batalla que tenia la Xina fins ara era el disseny, però ara, com que s'ha fet tan forta econòmicament, pot tenir al seu servei els millors dissenyadors del món occidental. És la manera com ha resolt aquest gran handicap d'una economia descomunal.

—Que la Xina aixequi el vol en aquest sentit, és un perill o una nova oportunitat?

—És una gran notícia per a les grans empreses, que ja no s'hauran d'esforçar ni a dissenyar una peça de roba. Pagaran per tenir el producte al seu magatzem i prou. Ho tindran tot ràpid i barat. Però per als petits és molt més fòtut, sobretot perquè, si ens volem diferenciar, hem de comptar amb una oferta no estereotipada. Als xinesos no els demanis un disseny acurat per a una petita producció.



Singular Barcelona produeix una mitjana de 50.000 peces de roba l'any.

Gemma Aguilera