

27 DE JUNY DEL 2013

Catalina
Gayà



–Primer obre una botiga de roba vintage i, al cap d'uns mesos, una botiga de segona mà.

–Vaig estudiar interpretació, però costa molt guanyar-s'hi la vida. Vaig treballar a la televisió i vaig fer algun anunci, però res que em motivés. Vaig estar un temps perdut fins que vaig trobar la motivació en això de fer set anys. ¡El primer que vaig comprar va ser un ventilador dels 70!

–¿Com va trobar la motivació?

–Vaig molt a Madrid. Tinc unes amigues que viuen a Malasaña i van molt a un bar ambientat als anys 60. Allà vaig començar a interessar-me per la decoració.

–¿Què va fer?

–Vaig vendre per internet productes de col·leccionisme.

–¿Va crear una pàgina?

–No, ja hi ha una web. És com un eBay, però de col·leccionisme.

–I a la moda, ¿com hi arriba?

–Fa dos anys em vaig interessar per la moda. Ara hi ha hagut un boom vintage. Depèn de la zona per on et moues tots vesteixen així.

–I això, ¿és bo o dolent?

–La meua botiga té caducitat. Quan s'acabi la moda, les botigues petites que hem obert amb uns preus més baixos no podrem seguir. Aguanta-rem les de tota la vida.

Gent corrent

David Anguita

No sé si és un capità coratge modern o si és un savi jove. Té 28 anys i no l'espanta reinventar-se.



ALBERT BERTAN

«Sé que la meua botiga té data de caducitat»

–¿I com se sent muntant una cosa que caducarà?

–Per mi, tots els negocis tenen caducitat. He treballat en discoteques i, encara que feien molts diners, els caps sabien que haurien de tancar-les o traspasar-les.

–És un canvi de mentalitat.

–En el fons ens ho carreguem nosaltres mateixos. A mi m'agrada més anar a comprar al barri que al centre comercial, però hi ha poca gent que pensi així i, a més, els pocs que estan treballant no tenen temps d'anar a la peixateria, a la fruiteria... Van a un súper. És una pena, però aquesta és la societat en què vivim. Ho sé perquè els meus pares tenen peixateria de tota la vida a Mataró.

–¿Com es reinventarà?

–No ho sé. De moment estic molt content perquè faig el que m'agrada. També he obert una botiga de segona mà, i aquesta no té caducitat perquè això és necessitat, no és moda. I mantinc la venda per internet perquè m'agrada buscar i posar el que trobo a la venda.

–És de Mataró. ¿Té res a veure amb la indústria tèxtil?

–Jo no, però és molt difícil no conèixer algú que hagi tingut vincles amb el sector tèxtil. Ara Mataró ha mort. ¿De qui és la culpa? No ho sé. De tots, suposo.

–¿Què ha fet que es quedi a Catalunya?

–¿M'ho pregunta per la crisi? Risto Mejide va escriure un article que va ser molt criticat: No busquis feina.

–Sí, el va publicar en aquest diari.

–Jo li dono tota la raó. Crec que a la gent li falta iniciativa, perquè n'hi ha moltíssima que pot fer mil històries...

–Segueixi.

–El món no s'acaba si no trobes feina del que has estudiat: serveixes per a moltes altres coses.

–Als 20 anys el món és als teus peus...

–S'ha de fer una aposta i t'han de descobrir. Has d'aprendre a moure't per tu mateix. Jo treballo moltes hores, no m'estic fent ric, però em sento realitzat amb un projecte que he fet, que és meu. L'altre dia em van dir una frase que deia una cosa així: a vegades per covardia treballes per als projectes d'altres i no pels teus.

–¿D'on treu la força?

–Els meus pares m'han inculcat que s'ha de tenir respecte pels altres i que s'ha de treballar. Reinventar-se és a les teves mans: saps el que pots fer i el que no pots fer. I si això no funciona, no s'acaba el món, segur que hi ha alguna cosa que pots fer encara que no tinguis diners.

–¿Segur?

–Si estàs segur, si t'ho passes bé...segur que funciona. Quan no tens diners, internet és una bona manera de començar. ¡Som nosaltres els que hem d'aixecar tot això! ≡

gentecorriente@elperiodico.com