

A black and white close-up portrait of a man with a beard and mustache, smiling slightly. He is resting his chin on his hand. The background is dark.

SENSE MIÉS NI MIÉS

CONVERSANT AMB

MIQUEL GENSANA RUESTES

SENSE MÉS NI MÉS

CONVERSANT AMB
MIQUEL GENSANA RUESTES

www.miquelsinmas.com

SENSE MÉS NI MÉS. CONVERSANT AMB MIQUEL GENSANA RUESTES

Abril de 2023

DL L 250-2023

Impressió: Anfigraf

© Relat, disseny de coberta i maquetació: Missatges, Gestió de Comunicació SL

© Fotografia: arxiu personal i familiar de Miquel Gensana Ruestes

A la meva dona Elena, el meu amor,
el meu somni complert.

Als meus fills Gemma i Miquel,
a les meves netes Clàudia i Lola.
El meu jo més generós.

Als meus pares Enric i Maria,
que desitjo que llegeixin
aquestes línies allà on siguin,
als meus germans Enric i Carme.

Al padrí Ramon i al tiet Jaume
que, de vegades, van fer per mi
més que jo mateix.

Als qui, en un moment o altre,
doneu sentit a la meva vida.

A tots, us porto al cor.

ÍNDEX

PRÒLEG 10

VIDA I PROFESSIÓ

I. EL NEN 11

II. EL JOVE 17

III. L'ADULT 23

QUADERN DE VIATGE

IV. ELS 5 CONTINENTS 39

REFLEXIONS

V. LLIÇONS APRESES 84

PRÒLEG

Montse Gimena

Conec el Miquel Gensana Ruestes des de fa, exactament, mitja vida. Encara que la nostra relació és professional, el temps ens ha fet companys de moltes alegries i, també, alguna fatiga personal. De vegades espectadors, de vegades protagonistes de les coses que passen, la veritat és que hem construït una relació serena d'amistat.

Segurament és aquest sentiment el que el va impulsar a demanar-me un cop de mà amb un projecte personal. "Tinc coses per explicar i tu em coneixes!", em va dir. I ens hi vam posar.

El resultat és aquest llibre, un relat il·lustrat –amb alguna llicència narrativa, però fidedigne– basat en converses i notes en què el Miquel recorda etapes i aspectes de la seva vida passada, expressa opinions i recopila moltes anècdotes entorn d'una de les seves passions: viatjar.

Una història on el nen, el jove i l'adult franquegen el pas a un home madur i reflexiu.

SENSE MÉS NI MÉS, gaudeixin del relat.



El Miquel (a la dreta)
amb els seus germans,
l'Enric i la Carme.

EL NEN

CAPÍTOL I

El Miquel neix a Lleida el 2 de maig de 1959 i es cria al si d'una família de classe treballadora del barri de la Bordeta. Juntament amb els seus estimats germans l'Enric i la Carme, en Miquel és el més petit d'una llar senzilla i feliç, com tantes altres d'aquella època de bonança econòmica que són els anys 60.

El seu pare Enric Gensana Casals és un home tradicional, honest i molt treballador. Paleta de professió, mai va necessitar moltes coses per viure. **D'ell vaig aprendre que si no ets feliç a l'escassetat, tampoc ho seràs a l'abundància.** De la seva mare Maria Ruestes Escolà, mestressa de casa, el Miquel diu haver heretat altres virtuts, com **l'esperit emprenedor i compromès que la caracteritzava.**

ESPERIT COMERCIAL L'ANELL DE COMUNIÓ

En Miquel, que va a l'escola pública (antics Col·legis Nacionals) del seu barri, no és un alumne destacat, però aviat comença a mostrar talent per als negocis. Divertit, relata un dels seus primers tractes, encara que fallit.

Explicat amb distància i si no es té certa edat, és difícil comprendre l'anhel d'un nen per coses que avui ens resulten quotidianes i, fins i tot, sense cap valor. Però amb tot just 10 anys i un flamant anell de comunió d'or al dit com a arma de negociació, com resistir-se a un bes-canvi amb el seu company de pupitre? Dit i fet.

L'acord no va ser gens fàcil perquè el meu company també era bon negociant, però es va saldar a favor meu amb un excel·lent lot de cromos, llapis de colors i, entre altres joies, una goma d'esborrar tinta. Un autèntic tresor a l'abast de ben pocs. A qui no va semblar tan bona operació va ser a la meva mare... Quan li vaig explicar l'avantatge del meu tracte, em va caure una bona esbrucada i em va portar a l'escola per parlar amb el meu mestre i, així, desfer l'embolic. Avui dia, encara conservo l'anell.

Un altre dels grans negocis infantils del Miquel es basa en l'autofinançament i té la finalitat d'alleugerir el pes de les tasques escolars. **Al pati no eres ningú si no tenies una bona bossa de *caniques***, afirma en Miquel. Per als més

joves, direm que aquestes boles petites i acolorides, principalment de vidre, eren el més valuós que podia tenir un nen. Així que el Miquel, que té traça pel joc, competeix per guanyar-se les preuades bales que després convertirà en moneda de canvi. **Per pagar a qui em pogués ajudar amb els meus deures, recorda divertit.**

Sempre atent a la llei de l'oferta i la demanda, amb els anys, en Miquel desenvolupa estratègies a més escala, més empresarials. **Em vaig adonar que el secret estava a controlar tot el procés,** explica.

La regalèssia de pal! Qui no l'ha provat? La que fos la laminadura per excel·lència dels nens de l'època, també va ser un bon negoci pel Miquel. Recorda que la planta creixia de forma natural en terrenys humits molt a prop de la casa dels seus padrins. **Ara es ven processat, en forma de pastilles o de caramels, però aleshores mastegàvem l'arrel de la planta per extreure el característic sabor del *regalís de palo* que tant ens agradava. Tot era més natural. Així que aprofitava les meves visites familiars per fer-me**

Els padrins Ramon i Carme.



amb les arrels que després trossejava i venia als meus companys d'escola. Disposava de tanta producció, i de franc, que fins i tot subministrava a un quiosc del barri.

Autosuficiència semblant, la del seu negoci dels cucs de seda. **Ficava els ous en una capsa de sabates foradada, perquè quan sortissin els *gusanitos* minúsculs poguessin respirar, i després els donava per menjar fulles de morera que jo mateix recollia. Una pesseta la dotzena. En vaig vendre centenars!**

Totes aquestes iniciatives fan que, des de ben petit i tot i venir d'una família modesta, el Miquel disposi de diners per a les seves despeses. Ingressos que augmenten quan comença a ajudar a la fàbrica de caixes de fusta de Melitón Regué –avui Cartonatges del Segre, referent del sector– on treballa després de les classes.

Era una fàbrica de les d'abans. Allà, ajudava els treballadors en el que podia i també m'encarregava de recollir els claus i les restes de fusta. Em pagaven 10 pessetes setmanals. Un

souàs tenint en compte que parlem de l'any 1970.

EL PADRÍ RAMON UN POU DE SAVIESA

Amb dotze anys, la prematura mort als 18 del seu tiet Ramon, altera la rutina infantil del Miquel.

En ple període de dol, i amb l'avi matern treballant com a fogoner a la fàbrica de maons i llambordes Puigdevall, en Miquel dorm a casa dels seus padrins els dies que en Ramon ha de cobrir el torn de nit, perquè l'àvia Carme no se senti tan sola.

La decisió canvia la vida de tots tres per sempre. Els padrins mitiguen el seu dolor amb la presència del net, que estimen com un fill, i el Miquel inicia una època de descobriments i aprenentatges que l'acompanyaran al llarg de tota la seva vida.

El meu padrí Ramon amb prou feines va anar a escola, però era un home molt intel·ligent i savi. Era un pou de coneixement. Ell em va ensenyar

l'amor i el respecte per la natura. Pel camp i pels animals.

El Miquel recorda amb afecte les jornades de pesca i de caça acompanyats pel Kicho, el gos del padrí Ramon.

El padrí sabia de gossos i del seu ensinistrament. Ell em va ensenyar aquests secrets que jo avui poso en pràctica amb els meus. De fet, al gos que tinc ara, un Grifon de Brussel·les, li he posat el nom de Kicho per la seva semblança amb el del padrí.

Alhora, en Miquel recita una infinitat de plantes silvestres que va aprendre a reconèixer durant les seves passejades pels camps que envoltaven el seu barri.

Romaní, farigola, fonoll... Conec infinitat d'herbes i el seu valor com a remeis medicinals casolans o a la cuina. Coneixements que formaven part d'aquesta saviesa popular, traspasada de generació en generació i que brollava a dojo del meu padrí Ramon. Un coneixement valuós que jo he intentat transmetre als meus fills i, ara, també a les meves nétes la Clàudia i la Lola.





L'Elena i el Miquel.

EL JOVE

CAPÍTOL II

Mitjans dels anys 70 i el Miquel ja és un jove amb moltes inquietuds i ganes d'emprendre. En aquesta època d'oportunitats, troba els dos pilars sobre els quals construirà la vida futura: la seva vocació i la seva dona Elena.

EL TIET JAUME LA VOCACIÓ

Al Miquel, que avui es declara un *cuinetes* frustrat, sempre li han agradat els fogons i en aquella època, un cop acabats els estudis de Primària, té pensat entrar a treballar en un restaurant famós del Coll de Lilla, fins que el destí fa un nou gir.

Amb 15 anys, arriba l'oferta del tiet Jaume –que era el que aleshores es coneixia com a mecànic dentista– i en Miquel entra en una nova esfera.

En els primers anys d'aprenent al laboratori familiar, la il·lusió per la feina esdevé vocació i, uns anys després, es matricula a l'escola nocturna per obtenir el títol de formació professional (FP2) que li exigeixen per accedir a l'Escola Francesc Pejoan de Barcelona, on més

endavant cursa els estudis de Tècnic en Pròtesi Dental.

Va ser l'inici d'una apassionant carrera no exempta d'alts i baixos.

Estimava la meva professió, hi veia molt potencial, però com també veia moltes mancances d'organització, el meu caràcter inquiet em va portar, molt jove, a ser president de l'Associació de Protètics Dentals de Lleida.

L'ELENA L'AMOR

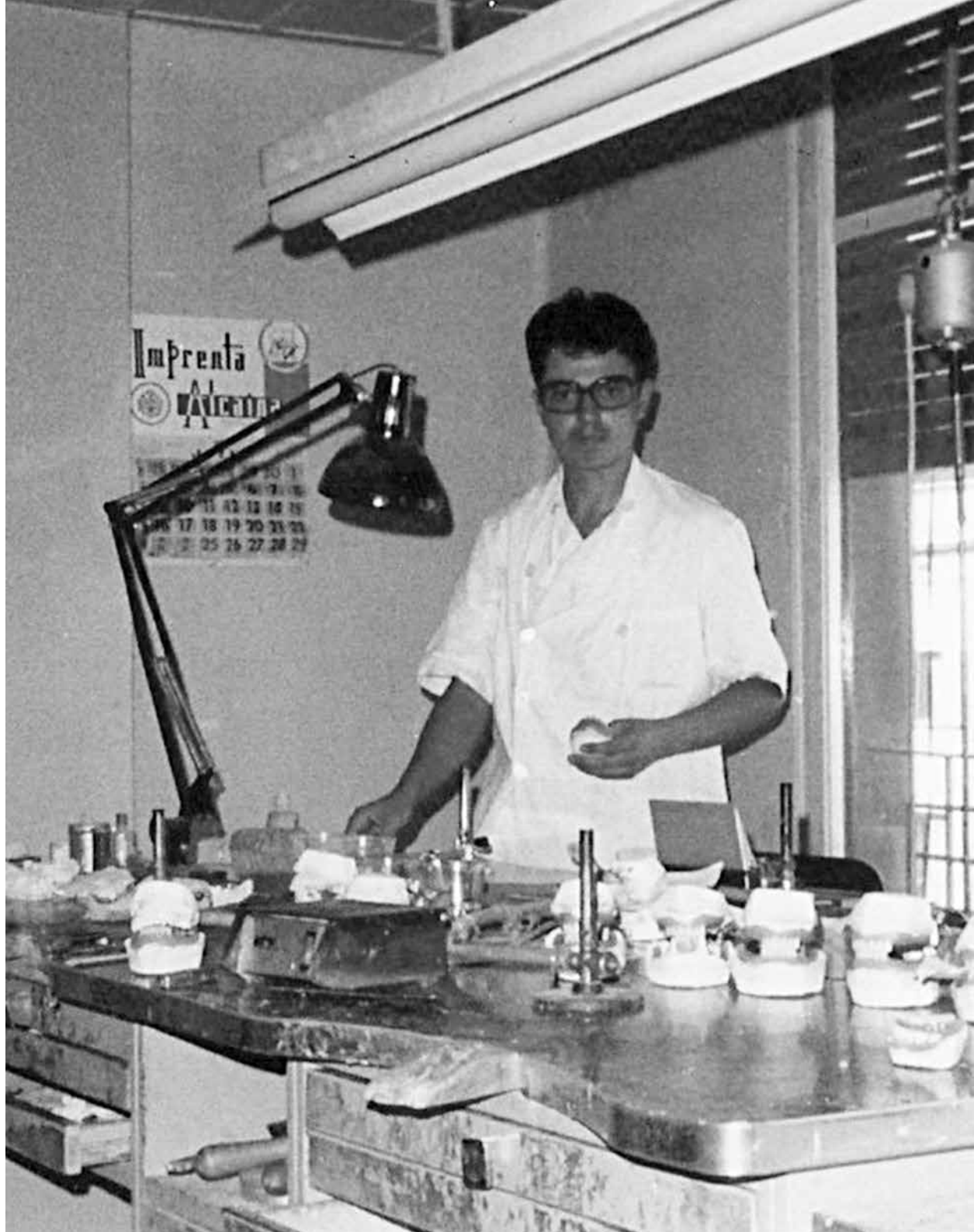
Amb 16 anys, el Miquel coneix l'Elena Talarn Pujol. El meu primer amor, la meva única *nòvia*, el pilar d'ordre de la meva vida.

Un jove com qualsevol altre, manté l'afició per la caça i la pesca adquirida a la infantesa i, alhora, comença a explorar l'univers juvenil d'una època que respira llibertat. Els caps de setmana anàvem a la discoteca Río Club de Les Borges Blanques, un poble a poc més de 20 quilòmetres de Lleida i que era on es

movia el *cotarro*. Bàsicament, era on vivia la *nòvia* d'un dels meus amics i a aquesta edat un és molt solidari. Un dia vaig veure l'Elena i, com es feia llavors, la vaig treure a ballar. La cosa va anar bé i ens vam convertir en companys de ball habituals. Però a mi el cap de setmana se'm feia curt, així que em vaig armar de valor i li vaig dir de quedar un altre dia, però ja fora de la discoteca. Recordo l'escena amb tendresa i em veig molt jove, fent una taronjada amb la noia dels meus somnis!

La celebració de Sant Valentí, dues setmanes després, accelera la formalització de la relació. Jo mai no havia tingut *nòvia* i no tenia experiència, però el meu amic li havia comprat un regal a la seva i jo no volia ser menys. Amb afany d'impressionar l'Elena, vaig dirigir-me a l'antiga Tugues del carrer del Carme. Era una d'aquelles pastisseries on, només veient el llaç, sabies que bons diners havia costat la broma i li vaig comprar una capsa de bombons amb forma de cor. Èxit rotund: fins avui! El Miquel recorda haver vist la tapa dels bombons a la capsa de records de la seva dona, juntament

Durant la seva joventut,
el Miquel compagina el
treball de protètic dental
al laboratori del tiet Jaume
amb el servei militar.





amb les cartes que li va escriure durant el servei militar.

Una mica dispers, en Miquel confessa que la seva dona és, en gran part, l'artífex de l'home que és avui.

Jo sóc impulsiu i, encara que pacient, amb els anys he adquirit aquesta serenitat que caracteritza l'Elena. Pràctica i intel·ligent, sempre acaba per encomanar-me aquest seny que posa ordre en el caos.

LA MAJORIA D'EDAT EL VUIT I MIG I LA MILI

Poc abans d'arribar a la majoria d'edat i ansiós per tenir el permís de conduir, el Miquel es fa amb un cotxe de tercera mà que compra a un conegut del seu cunyat Alfonso.

Amb divuit anys acabats de fer i el meu *Vuit i mig* –sobrenom amb què es coneixia el Seat 850, successor del conegut 600 que va popularitzar l'ús de l'automòbil als anys 60– **aparcad a la porta de casa, vaig anar a examinar-me del carnet de cotxe.**

Treballant i ja motoritzat, fa la mili que llavors dura 18 mesos. **Un conegut em va animar a allistar-me com a voluntari per poder quedar-me a Lleida i mantenir la meva feina. Als matins anava al *cuartel* d'Infanteria i a les tardes em dedicava a la meva activitat de protètic dental, quan no tenia servei, és clar!, relata un Miquel que diu tenir bons records i grans amics, que encara conserva, d'aquella època.**

La joventut del Miquel serveix per consolidar la seva destresa professional i la seva relació amb l'Elena, amb la qual queda tots els diumenges per fer el vermut. **Llavors era un aperitiu molt típic a tots els pobles i que, ara, també s'ha popularitzat a les capitals, explica.**

El Miquel i l'Elena compleixen religiosament amb la tradició, sense descuidar altres obligacions dominicals. **Com que a la meva sogra li agradava que la seva filla anés a missa i no volíem disgustar-la, abans d'anar a fer el vermut, passàvem per l'església per veure de quin color era la casulla del capellà aquell dia i aportar alguna dada si ens preguntaven si havíem anat a l'ofici.**





L'Elena i el Miquel,
el dia del seu casament.

L'ADULT

CAPÍTOL III

Amb només 24 anys, el Miquel s'incorpora al grup de treball que realitza la redacció dels estatuts del Col·legi Oficial de Protètics Dentals de Catalunya i que es constitueix el 1989. **Sempre m'he sentit orgullós d'aquesta fita perquè vam crear el primer col·legi professional de protètics dentals d'Europa. Sóc el membre número 17!, diu orgullós.**

iLAB-17

EL LABORATORI DENTAL

Poc després i encoratjat per un acord amb una dentista local per subministrar-li les pròtesis, funda el seu propi laboratori que avui opera sota el nom d'Ilab-17 Laboratori Dental, en honor al seu número de col·legiat. Un projecte il·lusionant que, d'un dia a l'altre, amenaça d'esfumar-se en desdir-se l'odontòloga.

Em vaig trobar amb un laboratori completament equipat, però sense clients, diu un dolgut Miquel. La seva primera opció és viatjar a la República Dominicana per cursar els estudis de dentista. **El conveni de correspondèn-**

cia homologava el títol i permetia la pràctica a casa nostra. Van ser molts els dentistes espanyols que s'hi van formar en aquella època. Però el Miquel i l'Elena ja estan casats i esperen la seva desitjada primera filla, la Gemma, que neix aquell mateix 1983.

Van ser anys molt durs i complicats. Me'n vaig sortir amb molta feina i molt d'esforç, encara que l'entorn no sempre m'era favorable. Creixíem a poc a poc, però moltes vegades em trobava lligat de mans i peus per les limitacions que imposaven les competències de la professió. No comprenia per què, si era jo qui fabricava la pròtesi, no podia prendre les mesures al pacient i col·locar-la un cop acabada.

Amb el temps, aquesta limitació professional que el Miquel sempre aborda amb rebel·lia, canvia de caire i el fa reflexionar sobre com superar-la.

Em vaig adonar que res no trauria del conflicte, a banda d'una bona úlcera, és clar. Havia d'enfocar el tema des d'una altra perspectiva. Com un repte. Com una oportunitat.

DENTAL LLEIDA EL POLICLÍNIC

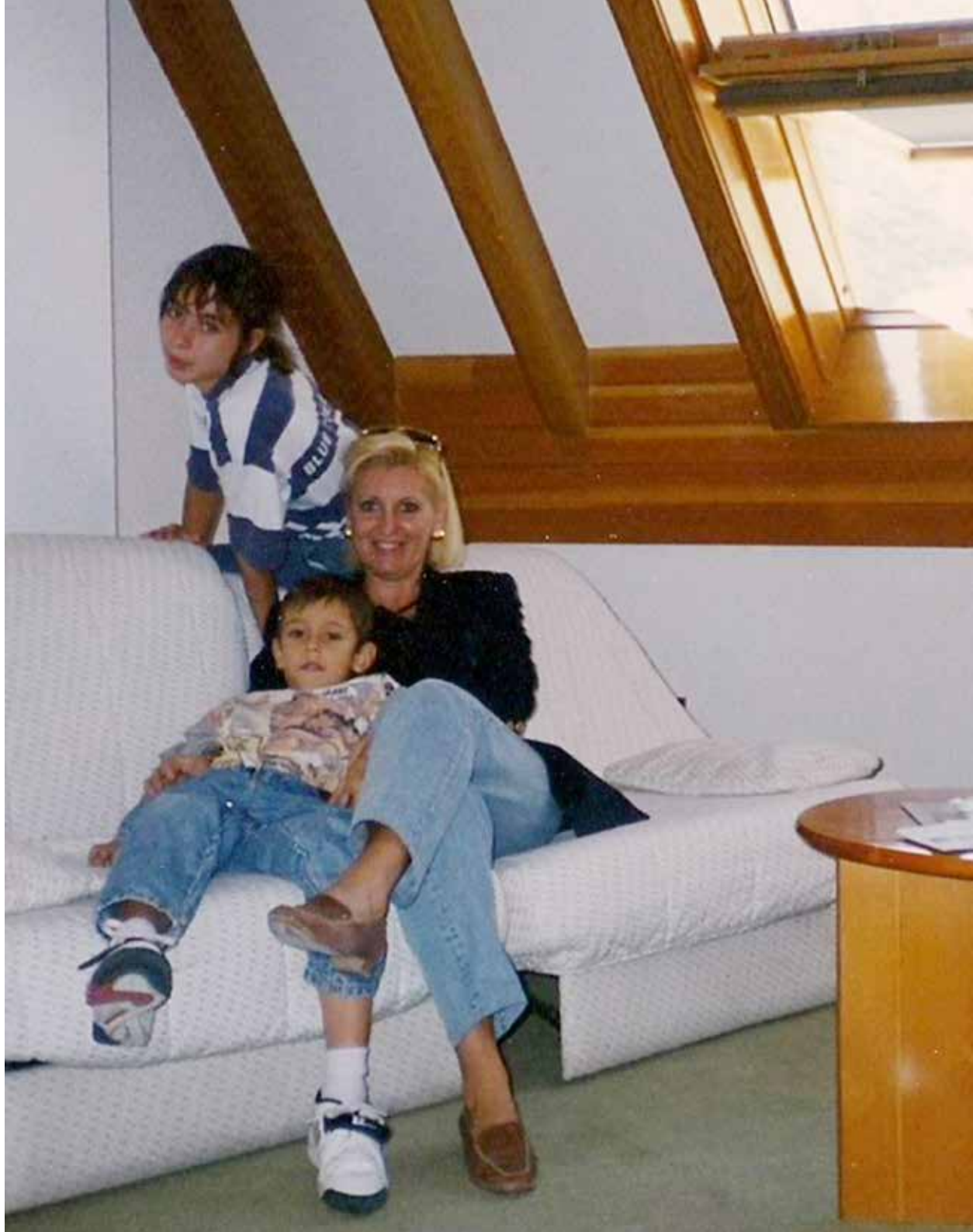
Immers en aquesta nova filosofia, en Miquel gesta el germen que, més endavant, donarà pas al seu segon gran projecte empresarial. Juntament amb un altre company, el 1986 inaugura Dental Lleida, un policlínic amb vuit boxes situat a la cèntrica avinguda de Rovira Roure i per al qual contracten dentistes especialitzats en diferents àrees.

La iniciativa desperta l'interès del sector i també el recel d'alguns que veuen fantasmes fins i tot en el fet que la clínica no porti el cognom d'algun dentista concret, una cosa completament inusual fins ara.

Era un nou concepte empresarial, allunyat del model tradicional de la consulta particular i en què un únic dentista practicava totes les especialitats, amb més o menys encert. No saltres, pel mateix preu, oferíem una atenció més especialitzada als nostres pacients.

El projecte de Dental Lleida compta aviat amb la confiança del gran públic llei-

L'Elena amb els seus fills
la Gemma i el Miquel.



datà i, en poc temps, amplia la cartera de pacients.

El naixement del seu fill Miquel el 1987 i el gran creixement empresarial marquen una època molt entrançable. Si hagués de definir com van ser aquells anys, la paraula seria feliços. L'Elena i jo teníem dos fills sans i preciosos i, professionalment, estava en contínua evolució.

INSTITUT DENTAL ILLERDENT L'ORIGEN

Aquesta mateixa inquietud és la que porta el Miquel a idear nous protocols i sistemes de gestió que millorin la qualitat del centre. Una innovació i un risc que no sempre entusiasmen el seu soci, molt més gran i amb una visió més conservadora del sector.

Discrepàncies que provoquen la dissolució de la societat el 1994 i que, amb només 35 anys, en Miquel obri l'Institut Dental Illerdent, una versió més evolucionada i més moderna de l'antic policlínic, cosa que el converteix en un empresari d'èxit.

Illerdent va ser la solució definitiva als meus maldecaps. Per primer cop podia prendre les meves decisions sobre tot el procés.

Amb el suport del laboratori, cada vegada més especialitzat, el nostre servei era integral de principi a fi. Es tractava d'instaurar un model assistencial més semblant al d'un hospital que a una simple consulta de dentista. Una aventura.

LA UBICACIÓ

Els anys passen i Illerdent, amb una ubicació estratègica al centre comercial, atrau més i més pacients. **Sempre dic que jo sóc home de cotxe de línia. L'accessibilitat és una màxima per a qualsevol negoci i com jo ja era molt conegut als pobles del voltant, vaig decidir instal·lar la clínica a només 200 metres de l'estació d'autobusos que van als pobles. Sens dubte, va ser un gran encert. Arribaven pacients de tots els racons de la província i també de la Franja –la zona que toca amb l'Aragó– i de les comarques de Tarragona més properes. Molt aviat, ens vam convertir en la clínica den-**

tal més completa i més propera per a moltes persones.

L'EQUIP

Amb el temps, el centre també incorpora més i millors especialistes fins a consolidar un quadre mèdic i administratiu que avui dia suma més de cinquanta professionals.

A mi m'agrada la feina en equip. M'agrada envoltar-me de gent competent i valoro molt positivament l'aprenentatge mutu. Si fitxes un professional bo, l'estàndard de l'equip s'igualava sempre per dalt. Ens fa millors a tots, reflexiona.

Al Miquel se li omple la boca quan parla dels membres del seu equip, alguns tan antics com el mateix centre. Tant al laboratori com a la clínica, compta amb personal de moltes disciplines diferents.

Són professionals especialitzats i en formació continuada. Per això m'agrada escoltar tothom, independentment del seu lloc a l'organigrama, confessa.

SER PIONERS

Amb les persones adequades i una clínica a peu d'autobús, una altra idea bull al cap del Miquel: ser pioners.

Recorda ser la primera clínica de Lleida a oferir la col·locació d'implants i dents, el mateix dia.

Ara pot semblar una mica més normal, però vint-i-cinc anys enrere, la majoria dels dentistes encara estaven en fase de formació i no en tècniques tan avançades, per descomptat.

Nosaltres ja havíem superat aquesta etapa feia molt de temps i comptàvem amb els millors cirurgians maxil·lofacials i amb implantòlegs experimentats. Així que vam fer una altra volta de rosca i vam començar a coordinar la comunicació entre els equips de la clínica i del laboratori per simultaniejar ambdós processos i guanyar en eficàcia i rapidesa, a més d'abaratir costos.

El model de tractament va ser un èxit tan rotund que, encara avui, és el *buque insignia* de la clínica.

EL FINANÇAMENT

Per innovar, a més de la idea, cal comptar amb un bon equip que hi cregui i aporti valor afegit al projecte i, és clar, amb els diners suficients per dur-lo a terme!

Així que amb les idees i l'equip garantits, en Miquel torna al tercer dels assumptes: els diners.

En plena crisi econòmica i amb els interessos bancaris pels núvols, l'aixeta del finançament no rajava per tot-hom... I és que quan no tens diners només hi ha un lloc on anar a demanar-los: al banc.

És car? Sí, però és el finançament més independent que hi ha. El banc, un cop t'ha prestat els diners, no es posa en les teves coses i tu només has de complir. Què vol dir complir? Doncs que el teu negoci vagi bé i això, al capdavant, t'interessa més a tu que al banc.

Així que amb la intenció que tot vagi bé, el Miquel aprèn que a cada inversió cal assignar-li un bon pla de negoci indivi-

dual i que, a més, no cal tenir por d'introduir els canvis necessaris perquè tot encaixi a la perfecció.

Conèixer les meves limitacions, potser sigui part del meu èxit. De fet, sempre he comptat amb un *staff* administratiu i comptable per completar aquestes mancances de les quals en sóc molt conscient. Ja dic jo que sóc dels que necessiten secretaris per a tot.

DIGITALITZACIÓ

Amb aquesta filosofia, en Miquel gestiona avui una clínica dental que disposa dels millors equips de radiodiagnòstic digital i de simulació tridimensional del sector dental.

La digitalització és una de les inversions més costoses, de vegades milio-nària, però també molt rendible.

En el nostre cas, no parlem de màquines i programaris que substitueixen les persones, sinó de tecnologia que ajuda els nostres professionals i que, sobretot, *cuida* dels nostres pacients.

Miquel pare i Miquel fill, confiança i treball en equip.



MÉS DE 65.000 PACIENTS CLÍNICA DE REFERÈNCIA

La millor prova de la solvència d'Ilerdent és la cartera de pacients amb més de 60.000 històries clíniques actives de persones residents a la mateixa ciutat i en un radi mitjà d'influència de més de 150 quilòmetres.

Tot i que el nostre mercat natural és de proximitat, atensem també pacients procedents de Saragossa o de Madrid, que venen en AVE atrets pels tractaments punters i innovadors de la clínica.

A Ilerdent, sempre ens referim a les persones com a pacients o usuaris. Quan parlem de salut i de servei, cal fugir de termes més mercantilistes com el de client, diu el Miquel que és molt conscient del factor humà que ha de presidir el seu treball. Així i tot, el negoci ha de ser sostenible i, per tant, rendible.

La nostra cartera de clients és piramidal i al principi s'alimentava del *boca a boca*. Cada persona que tractàvem acabava recomanant-nos a un parent

o un amic. Fins i tot, quan les comunicacions i el transport amb els pobles encara eren deficitaris, es concertaven visites consecutives a persones de la mateixa població que aprofitaven el viatge i venien junts en un mateix cotxe o amb el cotxe de línia.

D'aquells primers anys, el Miquel recorda amb afecte conèixer el nom de pila o, almenys, el de la casa de la majoria dels pacients de la clínica.

Vivíem més a poc a poc, tot era més tranquil i les visites al dentista es completaven petant la xerrada uns minuts: Com va? Què fa la canalla?

La clínica creix al ritme de la societat i el model de negoci es va transformant.

Les incorporacions constants a l'equip o la implementació de nous i millors tractaments portaven associada la pressió d'omplir les agendes d'aquests nous professionals amb més cites. La responsabilitat de buscar més feina.

Inversions en publicitat, estratègies de fidelització, polítiques d'incentius...

La complicitat entre el Miquel i la seva filla Gemma.



Noves formes de captació de clients per als nous temps.

Jo sóc un defensor de la comunicació d'empresa i, tan aviat vaig poder, vaig començar a invertir en publicitat. Volia que llerdent fos un nom conegut. No era una qüestió d'ego, de fet sóc força pudorós i no sóc de fer entrevistes ni anar a actes públics. Es tractava de donar visibilitat a la clínica.

Les agendes es van omplint, però el Miquel segueix tocant de peus a terra i s'esforça per fer del tracte als seus pacients un senyal d'identitat. **A parer meu, la fidelització és una cosa que t'has de guanyar.** Pots fer descomptes o regalar viatges i atreure nous pacients amb incentius que facin que la clínica els resulti més atractiva; però, quan la promoció s'acabi, el més probable és que no tornin. L'experiència m'ha ensenyat que només la confiança crea relacions a llarg termini i aquesta confiança s'ha de guanyar. Com? Doncs amb compromís i amb molta feina: pacients satisfets. Per això m'esforço per instaurar una cultura d'empresa que giri al voltant

de les persones. La resta, vindrà a poc a poc.

I és que el Miquel sap que les coses no passen perquè sí. **Primer ser i, després, seràs.**

LA GEMMA I EL MIQUEL ELS ALIATS

llerdent és una empresa familiar amb el Miquel pare al comandament, el seu fill Miquel al capdavant de la direcció clínica del centre i la seva filla Gemma capitanejant les àrees de recursos humans i d'atenció al pacient.

Treballar en família és bonic, però també té el seu *aquel...* Riu divertit, el Miquel. La incorporació dels meus fills a la clínica és la més gran de les meves satisfaccions. Quan un viatge busca bons companys per assegurar una travessia amable. Però les iniciatives i les idees són molt personals i, de vegades, és difícil unificar el lideratge amb tants caps pensants.

Ara bé, és un exercici amb moltes bondats. Assumir noves maneres de

El Miquel i l'Elena celebrant les noces de plata.



fer o fer coses noves requereix tenir amplada de mires i no només amb la família, també amb el teu equip.

Tots dos fills tenen perfils molt diferents. La Gemma s'ha format en gestió i té un caràcter obert i espontani, mentre que el Miquel és odontòleg expert en implantologia i cirurgia bucal i és més cerebral i reservat. Vaja, que formem un equip *variopinto*, diu el seu progenitor.

Les meves mans, diu un orgullós Miquel que reconeix la Gemma com la mà esquerra per coordinar l'equip i vetllar per la satisfacció dels pacients, evitant els conflictes; i el Miquel, com aquella mà dreta i destra en medicina que ha elevat el nivell clínic d'Ilerdent i els ha aportat coneixement.

Atenent la bona governança de la clínica, en Miquel gaudeix analitzant com és treballar amb els seus fills.

Com a empresari, el camí no ha estat fàcil. Cada pas que he fet m'ha costat sempre una mica més que als altres perquè partia del no-res. Aquest sobreesforç m'acompanya des de la

joventut, però no com una càrrega, sinó com el desig ferm de construir un entorn d'oportunitats per als que em segueixin.

Que la Gemma i el Miquel s'hagin incorporat a l'empresa no és una cosa premeditada, però tampoc una casualitat. Els meus fills han crescut en una casa on es respira afecte i passió per les dents!

El punt d'equilibri entre allò que és personal i el professional és un handicap, però no insalvable. Jo sempre he estat conscient d'on ve la meva força, la meva energia. L'Elena, discreta, juga un paper primordial en tot allò que emprenc. El seu equilibri i suport incondicional em permeten encertar i també equivocar-me, amb la seguretat que sempre tindrè el consell savi de l'altra persona.

Quan van arribar els nostres fills, la nostra era una llar immersa en projectes empresarials, uns ja madurs com el laboratori i altres incipients com Ilerdent. Amb un negoci familiar que començava a adquirir estructura de grup empresarial, el temps era

escàs i l'Elena portava la Gemma i el Miquel a la clínica per veure'm.

L'assiduitat de les visites fa que el matrimoni, de forma inconscient, introduïxi ensenyaments que permetin als nens diferenciar les relacions a l'espai de treball de les que mantenen en l'àmbit familiar.

En el seu llenguatge, van començar a resoldre les seves preguntes sobre els aspectes professionals que cridaven la seva atenció i a inculcar-los que les coses no s'obtenen per dret, sinó amb formació, criteri i esforç. Tot això amb l'única ambició de no malcriar uns nens que quan venien a la clínica venien a veure al *jefe!*

Passen els anys i la Gemma i el Miquel creixen i comencen a ajudar a la clínica durant les vacances escolars. **Gran part de l'equip els coneix des que eren molt petits. Al començament, feien els encàrrecs i ajudaven en el que podien en qualsevol dels departaments. Amb el temps i més experiència, van anar assumint les seves pròpies tasques i les seves primeres responsabilitats a llerdent.**

Actualment, amb els seus fills plenament integrats en l'estructura de la clínica, el Miquel es mostra convençut que la incorporació de la Gemma i el Miquel al negoci familiar respon a una elecció personal.

Per això, els exigeixo responsabilitat i compromís amb la seva oportunitat. Aquesta clínica és fruit del meu esforç i el de l'Elena, però també del de totes i cadascuna de les persones que han treballat o treballen a i pel Grup Dental llerdent.

Els meus fills tenen la formació i compten amb la meua experiència, un magnífic equip, una gran cartera de pacients i, tot plegat, en un centre dental de renom i prestigi, referent a la seva àrea geogràfica. Però, sent just, he de dir que no tot són flors i violes. Els meus fills tenen altres reptes gens fàcils.

El primer i que, de vegades pot esdevenir un estigma, és ser els fills del *jefe*. Un argument que, segons explica en Miquel, podria servir per qüestionar la seva vàlua professional o la seva autoritat. En aquest cas, i

objectivament, diré que és un repte que han superat redoblant esforços, treballant de valent i demostrant bon criteri en la presa de decisions. Sens dubte, s'han guanyat el respecte de l'equip i, és clar, també el meu.

El segon i gens senzill és treballar a les ordres del seu pare.

Aquí el tema ja és cosa de tres. La meva situació actual és la d'un empresari al capdavant d'un grup dental, diversificat i en creixement continu. La incorporació de la Gemma i el Miquel a l'empresa m'ha permès delegar moltes funcions directives a persones de la meva absoluta confiança. Amb el traspàs de competències, ells tenen autonomia i jo puc dedicar més temps a estratègies globals que cohesionin el grup d'empreses. I és aquesta perspectiva, aquesta visió integral, la que m'inspira en la valoració de les aportacions i de les decisions.

La discrepància enriqueix la nostra relació, però també és cert que en excés arriba a resultar esgotadora i ennuvola l'objectivitat del criteri. De

vegades, se'm fa difícil transmetre el perquè aprovo o rebutjo una iniciativa, però m'esforço per traslladar-los que som directius al voltant d'una decisió empresarial. Que no hi ha res personal i que les meves decisions són meditades i estan motivades per l'experiència i el coneixement.

Sobre la complexitat pròpia de la gestió d'aquest tipus de conflictes, sumada al lligam familiar dels tres protagonistes, en Miquel afirma que és un camí que recorro amb la ment oberta i totalment permeable a noves idees i noves maneres de fer. M'agraden la frescor i l'empatia per les persones de la Gemma i el rigor i el coneixement mèdic del Miquel. Tenen la capacitat de complementar-se i establir un equilibri del qual crec, encara avui, no són conscients. Jo sí que ho veig.

Tots dos aporten molt a l'empresa. Un valor afegit en procés d'integració i que no perdo de vista quan avaluo els pros i els contres de les seves propostes. Decisions que prenc amb l'únic objectiu que sàpiguen que sempre tindran en mi una resposta

honest. I és que, com qualsevol pare, en Miquel sempre vol el millor per als seus fills. Per això, ara que ja tenen la seva pròpia prole, espera més comprensió i quan se'l qüestiona sent certa frustració.

Els meus fills estan molt ben preparats i han sabut aprofitar les oportunitats que jo no vaig tenir. Però jo ja pentino *canes*. Tinc la saviesa que atorguen els anys i l'experiència i, no mentiré, em dol quan jo crec que no se'm reconeixen.

Sempre penso que encara els falta equivocar-se més per ells mateixos. L'experiència s'adquireix amb els anys i permet veure els errors que no veus quan ets jove. Per això, de vegades, intento mantenir-me al marge i passo cada vegada més temps assegut al *banquillo*. Però, *¡jojo!* Sempre atent perquè, sigui on sigui, salto al terreny de joc per ajudar-los en allò que calgui.

Amb l'afany de millorar, la Gemma introdueix canvis contínuament en la gestió i és camaleònica, s'adapta bé a les situacions i no li pesa im-

plementar noves maneres de fer. És cert que de vegades em costa veure el que ella veu, des d'una altra perspectiva i amb una altra edat, però no menys que fer-li veure el que ella no veu o encara no sap.

En temes clínics, també passa. De vegades el xoc és inevitable. Sempre dic amb orgull que des que el meu fill Miquel va assumir la direcció clínica d'Illerdent, el salt qualitatiu ha estat impressionant. Els equips, les tècniques, els tractaments... Tot ha millorat i, fins i tot gosaria dir, que estem a l'avantguarda en moltes àrees. I és que el Miquel és tant innovador com ferm en algunes de les seves decisions.

Jo no sóc dentista, però fa dècades que treballo *colze a colze* amb molt bons especialistes i n'he après molt. Les meves oportunitats potser no han estat tan acadèmiques i no tingui la capacitat de posar aquests coneixements en pràctica, però sé quan alguna cosa encaixa i quan no.

Afortunadament, la cosa mai és greu, però ens fem un fart de pedalar.



QUADERN DE VIATGE: ELS 5 CONTINENTS

CAPÍTOL IV

“Els viatges són en la joventut una part d’educació i, en la vellesa, una part d’experiència”

Sir Francis Bacon (1561-1626)
Filòsof i estadista britànic

No és fins als 90, amb 31 anys, que el Miquel fa el seu primer viatge de llarga distància: Filipines.

Pot semblar tardana la seva vocació viatgera, però el Miquel forma part d’aquella generació que es va criar a l’ombra de l’*Spain is different* (eslògan publicitari utilitzat entre 1962 i 1969, referent del mercat turístic internacional) i que no anava més enllà de passar uns dies a la casa familiar del poble o, el que s’ho podia permetre, en algun modest i bonic hotelet de la costa. Això sí, sempre a l’agost.

La veritat és que eren altres temps i, a més, recordem que en Miquel passa la seva joventut encadenant projectes empresarials de manera ininterrompuda fins al 1995.

També hi influeix el fet que ningú del seu entorn hagi viatjat prou per a despertar el seu interès per visitar altres llocs. El

Miquel recorda, fins i tot, que va veure el mar per primera vegada amb 10 anys.

Els pares van quedar amb uns veïns per anar a passar el dia a la platja. Com érem molts, vam posar les cadires del menjador com a seients a la part del darrere de la furgoneta, una Mercedes de l'època de color beis. Quan vam pujar al coll de Lilla, vam haver de parar perquè es refredés el motor i gaudir de les vistes... I allà, a l'horitzó, hi havia el mar! Va ser un moment màgic que mai oblidaré. Vam passar un dia fantàstic, amb pícnic familiar inclòs, a la popular Pineda de Salou.

Actualment, amb segells dels cinc continents al passaport, recorda una altra referència infantil.

Quan era petit, es va començar a emetre una sèrie a Televisió Espanyola que es deia *Los Chiripitifláuticos*. Quins personatges! *Locomotoro*, *Valentina*, *el Tío Aquiles*, *los Hermanos Malasombra* i, el meu preferit, *el Capitán Tan*. Quan podia, s'arrencava amb la frase *en mis viajes por todo lo largo y ancho de este mundo...* Qui

m'havia de dir que, de gran, arribaria a visitar llocs com el llunyà Cap Nord o navegar pel famós estret de Magallanes? Impensable.

D'aquesta experiència viatgera sorgeix aquest quadern de viatge ple de records, anècdotes i vivències, de les quals en Miquel fa una selecció per explicar-nos la seva evolució personal i de com viatjar s'ha convertit en una addicció sana i meravellosa.

ÀSIA

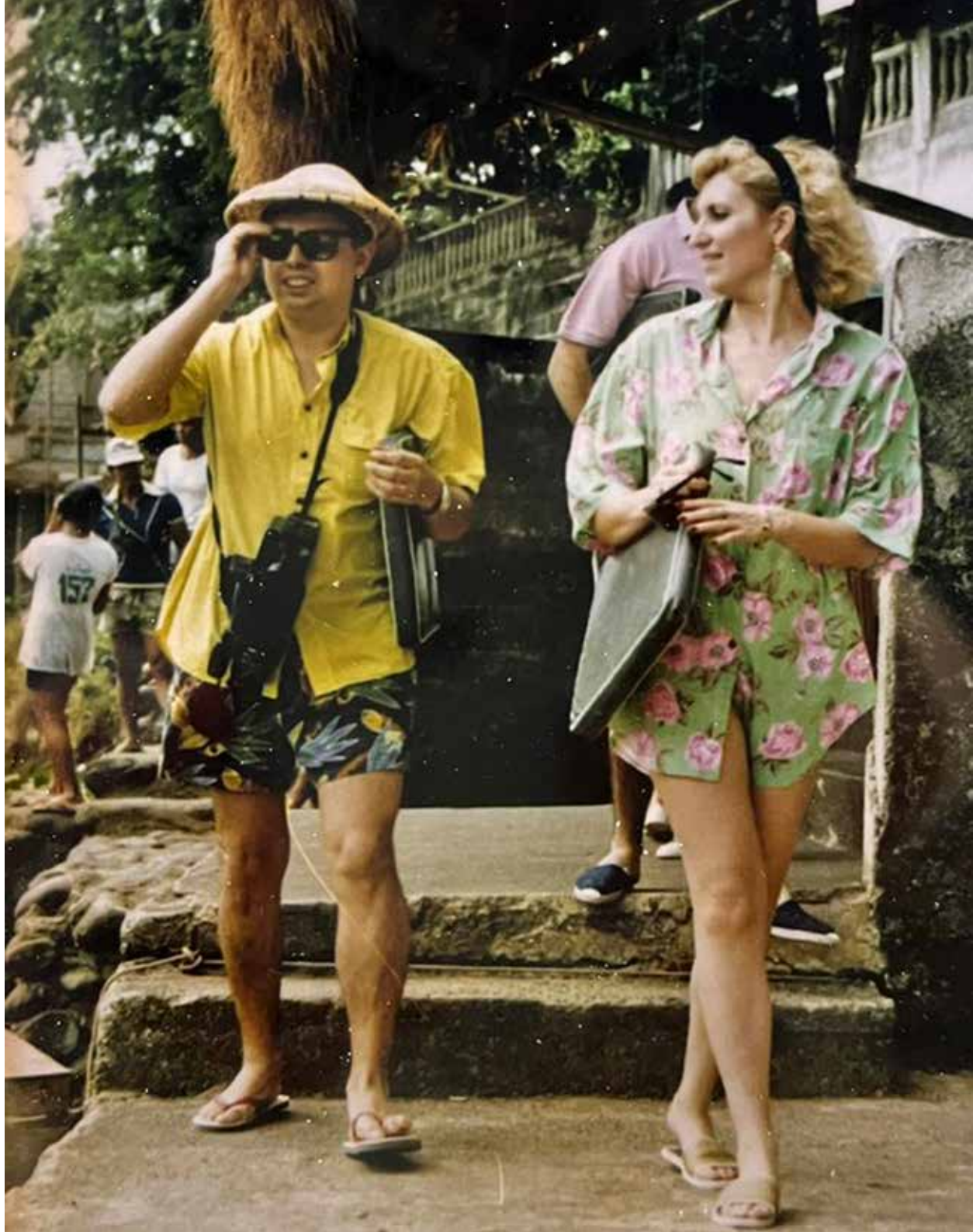
El continent asiàtic és una de les destinacions preferides del Miquel. Àsia desperta l'espiritualitat de qualsevol viatger, sense importar-ne l'ètnia o creença.

LES FILIPINES, 1990

"Una persona que no recorda d'on ve mai no arribarà al seu destí"

Proverbi filipí

Les Filipines (1990).



Com dèiem, la primera oportunitat de sortir a l'estranger arriba el 1990 i no defrauda el Miquel i la seva dona Elena, que viatja amb ell.

Dental Lleida està en marxa i les coses van bé. Comencen a ser algú al sector i un conegut laboratori organitza un viatge d'incentius per a bons clients. Destinació: el sud-est asiàtic.

En Miquel dubta si acceptar la invitació. **Quan un pensa en sortir per primera vegada d'Espanya, pensa en un lloc que estigui a prop: París, Londres... Però no pas en un país tan llunyà i tan diferent com les Filipines. La veritat, no entrava en els meus plans.**

Però bé, un cop parlat amb l'Elena i amb la tranquil·litat que es tractava d'un viatge en grup amb espanyols com nosaltres i estava ben organitzat, vam decidir d'apuntar-nos.

Jo de les Filipines l'únic que coneixia era que havia estat una colònia espanyola i que l'exdona del Julio Iglesias, l'Isabel Preysler, era d'allà. Així que amb aquesta mínima informació sota el braç, vam fer la maleta cap a

un país que no sabíem que ens canviaria la manera que teníem de veure la vida.

El Miquel i l'Elena es van integrar perfectament a l'expedició. Encara que no coneixien ningú per endavant, el fet que tots tinguessin un vincle professional els va facilitar fer noves amistats i algun negoci, explica el Miquel.

Format majoritàriament per persones de més edat, algunes amb molta experiència com a viatgers, el grup va aportar tranquil·litat a la jove parella que ràpidament es va centrar més a gaudir del que l'arxipèlag asiàtic els oferia que a témer que pogués passar alguna cosa.

D'aquest viatge en recuerdo, sobretot, perdre la por a viatjar. Va ser tal la fascinació, la curiositat per una altra cultura, la bellesa del paisatge... Que alguna cosa nova va néixer en mi: el desig de conèixer el món.

INDONÈSIA, 1992

"Amb voluntat, hi ha possibilitat"

Proverbi indonesi

Parc Taman Mini Indonèsia Indah, a Jakarta. (Indonèsia, 1992)



L'illa de Java, entre el Sud-est Asiàtic i Oceania, acull la poblada ciutat de Jakarta.

Amb més de 10.000 illes, Indonèsia ha viscut una història convulsa. Situada a la Ruta de les Espècies i font de nombrosos recursos naturals, ha estat objecte d'ocupacions i disputes colonials.

Aquesta multiculturalitat s'aprecia també al gresol de llengües que es parlen al país, entre 150 i 400 (segons la font), encara que l'indonesi (el *bahasa*, dialecte del malai) és l'idioma oficial. La seva població és majoritàriament bilingüe, però pel que fa a la seva llengua nadiva, que solen mantenir a més de l'oficial.

Una torre de Babel!, recorda el Miquel. Jo, que pràcticament només parlo castellà i català, he desenvolupat un sistema d'interpretació pels idiomes que, explicaré, no sempre és infal·lible, però a mi em funciona.

Com a bon viatger, tinc l'anglès com a idioma universal, però només *xapurrejo* algunes paraules i expressions que he anat aprenent amb els anys...

Per això, hi poso remei amb una tècnica que he anat depurant amb el temps.

Als creuers és habitual que els fulletons de les excursions estiguin a disposició dels passatgers en diversos idiomes. Així que sempre n'agafo dos, un exemplar en castellà i un altre en anglès.

Al fulletó en castellà m'informo i selecciono les coses que vull veure i les activitats que m'agradaria fer durant el meu viatge. Després, identifico aquests mateixos paràgrafs en el fullet en llengua anglesa i els marco per poder donar-los a llegir a qui els hi hagi d'indicar. Això sí, sempre acompanyat d'un somriure, que obre moltes portes.

Dit i fet. Com és costum, vaig negociar amb un taxista un servei per hores i, desplegant la meua tècnica, li vaig anar assenyalant un per un el nom dels llocs que havíem marcat al fullet.

Tot i que no gaire expressiu, el conductor va arrencar i vam iniciar l'excursió. Quan portàvem una estona

Mausoleu Taj Mahal a Agra. (Índia, 1997)



de recorregut, vam començar a preocupar-nos perquè passàvem de llarg, deixant enrere llocs que li havíem indicat prèviament, i el taxi no s'aturava. Així que em vaig passar al llenguatge de signes per donar-li a entendre que m'expliqués si hi havia algun problema...

Sorpresa absoluta: va ser aleshores que em vaig adonar que el taxista sabia menys anglès que jo! Per uns segons el món em va caure a sobre. Ara què fem?

Com que la necessitat aguditza l'enginy, li vaig fer un gest perquè entengués que esperés i vaig sortir disparat a un lloc proper que venia *souvenirs*.

Vaig fer una selecció de les postals que es corresponien amb els llocs que volíem visitar. Les vaig pagar i vaig tornar a pujar al taxi. Quan les hi vaig ensenyar... No sé qui dels dos es va quedar més tranquil!

Ara, vist amb distància, m'adono que l'idioma és una barrera relativa i que quan hi ha voluntat de comunicar-se, s'aconsegueix.

L'ÍNDIA, 1997

"Abans de jutjar una persona, camina tres llunes amb les seves sabates"

Proverbi hindú

L'Índia, amb 1.412 milions d'habitants, concentra el 18% de la població mundial i és el segon país més poblat, lideratge que es disputa amb la Xina. També en l'àmbit econòmic, l'Índia es posiciona i ha experimentat un creixement gegantí en les dues darreres dècades, que la situa actualment al top del rànquing mundial.

Malauradament, l'estructura productiva i els incentius per captar inversions que empenyen aquesta pròspera economia són també la font de desigualtat social d'un país on l'1% de la seva població concentra gairebé la meitat de la riquesa nacional. Per això i altres factors socioculturals i religiosos, l'Índia es fixa en l'imaginari popular com a referència d'un país molt pobre.

L'Índia és un país que t'agrada o no t'agrada. No hi ha terme mitjà. Però a nosaltres ens va encantar, explica el Miquel.

Chat de Manikarnika, crematori a la vora del Ganges, a Varanasi. (Índia, 1997)



L'Índia és una explosió de colors, olors, música... Un país màgic que et roba el cor.

Però com tota moneda, té la cara i la creu. La pobresa és una cosa que no agrada veure. A més, és inevitable tenir cert sentiment de culpa pel teu propi estatus; i, a l'Índia, la pobresa és tan extrema que és impossible que no sorgeixi aquesta tristesa.

A això es refereix el Miquel quan recorda els nombrosos nens i nenes que anaven en massa a les estacions de tren, esperant que algun turista estranger els donés unes monedes. Ho tinc tan present com el primer dia que ho vaig veure. Nens pobres, molt pobres, però a més malalts o tolits: cecs, amb extremitats amputades... Ni en el pitjor dels meus malsons m'hauria imaginat una cosa així. I semblava que a ningú li importés.

La duresa amb què el Miquel relata els episodis viscuts a l'Índia no està exempta de reflexions sobre la seva pròpia vida. Estem tan ocupats amb els nostres problemes del primer món que, mirats amb perspectiva, ni són

problemes ni són res més enllà que obstacles que un ha de superar en la vida. La nostra societat s'ha desenvolupat d'esquena als que tenen menys i tots volem viure en la bombolla del benestar. Segurament per això ens desagrada tant experimentar altres emocions que qüestionen la nostra manera de viure i d'aconseguir allò que tenim.

Les experiències se succeeixen durant el viatge. Jo sóc dels que aprofita el bufet de l'esmorzar per preparar-se un pisolabis de mig matí. Aquell dia em vaig fer un bon *bocata* de béicon i me'l vaig ficar a la motxilla. El pla era fer una excursió a peu pels carrers més populars de Nova Delhi. Com en tantes cantonades, vam trobar un home (un més) que demanava caritat al carrer. La meva primera reacció va ser agafar l'entrepà que portava i donar-li. Quina va ser la meva sorpresa quan, unes passes després, el va llençar a terra.

Sorprès, em vaig dirigir a la guia que ens acompanyava i li vaig explicar la reacció de l'home a la recerca de respostes. "És normal" –em va dir–

Temple del Cel a Beijing. (La Xina, 2008)



“la seva religió no li permet menjar carn”. Impacte total! Passes gana, de la de veritat, i rebutges el menjar?

Investigant vaig descobrir que el fet que la majoria de la població fos hindú havia normalitzat la dieta vegetariana a la societat índia.

I indagant una mica més, vaig esbrinar que aquest precepte religiós de l'hinduisme, que ve a dir alguna cosa així com que l'home ha de ser respectuós amb altres formes de vida per estar en sintonia amb la natura, és seguit a ulls clucs per les classes més pobres, encara que en les anomenades castes superiors, fan una mica *la vista gorda*. Això sí, de portes endins.

Només puc pensar que la religió, portada a l'extrem, gairebé al fanatisme, mai no és bona. Una realitat que he pogut constatar en altres països i, gairebé sempre, vinculada a les persones més humils, a les més pobres. Posant en risc la seva salut i desenvolupament. Al nostre món occidental, el problema ve per l'altra banda. La fe i els valors s'enfronten diàriament

a la ciència i, també, al capitalisme. Ser i tenir qualsevol preu. Tant de bo tots trobem l'equilibri.

LA XINA, 2008

**“Si fas plans per a un any,
sembrar arròs. Si els fas per dos
lustres, planta arbres. Si els fas
per a tota la vida, educa
una persona”**
Proverbi xinès

La Xina, el gegant asiàtic. Amb gairebé deu milions de quilòmetres quadrats i travessada d'est a oest per la Gran Muralla Xinesa, se sosté entre la llegenda i la modernitat.

Aquesta barreja de tradició i desplegament tecnològic, captiva el Miquel. Pocs dies després de la celebració dels Jocs Olímpics de Pequín 2008, realitza un circuit pel país asiàtic que el porta a conèixer els monuments més emblemàtics i molts dels seus costums.

Entre ells, el que més crida l'atenció del Miquel és el gran respecte per les persones grans.

Tram de la Gran Muralla
Xinesa. (La Xina, 2008)



Era commovedor veure com els fills cuidaven dels seus pares. Sobretot a les zones més rurals.

Em consta que en els darrers anys, amb el desenvolupament i el trasllat dels joves a les grans ciutats, la situació s'està deteriorant. Cal tenir en compte que a la Xina les distàncies són immenses i, sigui per manca de temps o per manca de diners per viatjar, són molts els avis que van quedant aïllats als pobles i deixen de rebre la visita dels fills. Per això, em meravella que el govern hagi pres la iniciativa i hagi aprovat lleis que obliguen els fills a visitar els seus pares i a atendre les necessitats d'aquests padrins sense "menysprear-los o descuidar-los".

Al llarg del circuit, el Miquel descobreix molts dels valors que perviuen en aquesta cultura mil·lenària i alguna activitat de nova creació que el sorprèn durant la seva visita a Pequín.

Es tractava d'un edifici enorme. Aquells grans magatzems eren el més semblant a El Corte Inglés que nosaltres coneixíem. Però amb una

petita diferència, tot el que hi havia dins era fals! I és que el 2008, tot i que les falsificacions xineses eren *vox populi*, no s'exposaven així, sense cap pudor.

La sorpresa inicial va esdevenir un repete: comprar al millor preu. Convençut que el producte era el mateix a tots els establiments i que el negoci estava a comparar i comprar el més barat possible, vaig acabar amb el que jo creia un molt bon Rolex al canell.

Passats els dies i fixant-me bé, em vaig adonar que hi havia altres rèpliques els detalls de les quals estaven més *aconseguits* i s'assemblaven molt més a l'original. I és que fins i tot en les falsificacions hi ha qualitats! Puc dir que la meva curiositat em va fer un expert.

EL JAPÓ, 2014

"El viatge més llarg comença amb un primer pas"

Proverbi japonès

El país del sol naixent –en al·lusió al punt vermell de la bandera que representa la deessa Amaterasu, fundadora del Japó

Parc d'Ueno a Tòquio. (El Japó, 2014)



i mare de tots els emperadors— és un estat modern i cosmopolita que conserva el sabor de la tradició.

Curiosament, resulta difícil definir el Japó pel que fa a l'origen dels seus costums, alguns propis i altres importats o influenciats per la Xina.

Tampoc no és fàcil descriure el seu credo, ja que encara que la majoria dels japonesos diuen ser aconfessionals, la veritat és que sintoisme i budisme es practiquen a parts iguals i fins i tot conviuen en la majoria dels ritus tradicionals.

Per al Miquel, que el va visitar el 2014, el que és indiscutible és que el Japó és un país organitzat. L'ordre, la neteja i la gestió dels espais i el trànsit és impressionant.

En el coneixement del país, agraeix la tasca del guia. **Quan el xoc cultural és tan fort, necessites que t'expliquin el perquè de cada cosa per poder comprendre. Així que el guia és una espècie de mestre d'escola que et va il·luminant tal com avances sobre el terreny.**

Com ja havíem visitat Àsia altres vegades i estàvem familiaritzats amb moltes de les tradicions orientals, la sorpresa va venir per qüestions més modernes.

Només arribar al país ens vam creuar amb molts joves, majoritàriament noies, vestides com els dibuixos dels còmics manga que havíem vist alguna vegada. Sabíem de l'afició dels japonesos pels videojocs i el karaoke, però no sabíem de la moda *otaku* que, tal com ens va explicar el guia, s'inspira en l'*anime*, el cinema d'animació japonès.

Una tendència que vam poder confirmar durant la nostra visita al barri d'*Akihabara*, el famós districte electrònic de la ciutat de Tòquio que concentra la cultura *manganime* i on vam assistir a una curiosa desfilada de personatges molt variats i estrambòtics.

El guia també ens va explicar que, al Japó, l'oci i les relacions personals estan força influenciats per la tecnologia. De fet, els joves japonesos són fanàtics de les aplicacions de parella

El Senegal (2001).



i és l'opció més popular entre els que busquen dona o marit.

No gaire convençut per les relacions de parella a la japonesa, el Miquel se centra en una cosa que, com a bon gurmet, li agrada molt més.

El que sí que saben és fer anar el ganivet a la cuina! Recordo un sopar a un bonic restaurant. Escollies el peix que volies i el treien *vivito y coleando* d'una peixera. I així, tal qual, el xef el filetejava mentre encara es movia i el servia als comensals. La veritat és que, encara que curiós, ens va semblar una mica sàdic i vam optar per un altre tipus de plat. Més tard, ens van assabentar que es tracta d'una tècnica nipona molt antiga que es diu *kizukuri*. Cosa que tampoc va ser un consol, somriu.

Capítol a part mereix un altre dels descobriments que fa el Miquel. Aquesta vegada el tema té un punt divertit i, alhora, escatològic: els vàters electrònics. **Anar al vàter era una aventura apassionant. Amb més comandaments que un avió, mai sabies que passaria si apretaves un botó o un altre. Xor-**

ret d'aigua al davant. Xorret d'aigua al darrere. Aire calent... Això sí, ni rastre del paper higiènic!

ÀFRICA

Mentre altres continents es disputen el títol de bressol de les diferents civilitzacions, Àfrica ho és de la humanitat mateixa. Atret per la seva naturalesa salvatge i la seva riquesa cultural, en Miquel la visita diverses vegades.

EL SENEGAL, 2001

“Quan no sàpigues on vas, atura't i mira d'on vens”

Proverbi senegalès

El Senegal és la primera incursió en el continent africà del Miquel i amb exigües referències més enllà del famós Ral·li Dakar (anteriorment París-Dakar), que es va celebrar al país fins que els atemptats del 2008, perpetrats per Al-Qaida a la regió de Mauritània, van motivar que l'organització el celebrés a

Dones al Senegal (2010).



Sud-amèrica fins al seu trasllat el 2020 a l'Àfrica Saudita, on se celebra actualment.

Amb l'Islam sunnita com a credo principal, 18 milions de persones de múltiples ètnies es reparteixen de forma molt desigual en els 200.000 quilòmetres quadrats que ocupa el país, considerat una de les portes d'entrada a l'Àfrica Negra, nom amb què es coneixen els territoris que s'estenen al sud del desert del Sàhara i que no limiten amb el mar Mediterrani.

D'aquest viatge al Senegal, en Miquel en recorda dues experiències vitals. La primera, la presa de consciència de la diferència racial.

El nostre vol feia escala a Las Palmas i com vam arribar una mica justos de temps per al transbord, l'avió que ens portaria a Dakar ja estava al complet a falta dels nostres seients. Quina impressió! Tothom era negre!

Així explicat, sense tenir en compte que parlem de més de vint anys enrere i que el meu únic contacte amb persones d'una altra raça era visual i

es limitava als estrangers que venien a Lleida com a temporers de la campanya de fruita, la meua sorpresa pot semblar racista, però no ho és. Va ser una cosa diferent.

En aquell moment, la minoria érem nosaltres. A més, en ser els últims a pujar i sense tenir res a fer, tota aquella gent ens observava des dels seus seients. Ara, els immigrants érem nosaltres.

Amb distància i amb l'experiència que em dona l'edat, mantinc viva aquesta sensació com a record que, en un moment o altre, pots estar al lloc d'aquella altra persona.

Potser per això, en els darrers anys, tinc al meu equip persones d'altres nacionalitats, races i religions. En definitiva, a persones vàlides, sense més ni més.

La segona lliçó tracta sobre el valor relatiu de les coses.

Compartíem viatge amb una parella d'amics. Ell, que també té una empresa, va portar algunes samarretes

Kenya (2010).



i gorres de propaganda, que diem nosaltres i que sempre resulten útils.

De camí a una de les excursions, van trobar a peu de pista –gairebé no hi ha carreteres al Senegal– un nen que cuidava de dues cabres. No tindria més de 10 anys i ens va somriure en veure'ns arribar-hi. Així que ens van parar i, a la nostra manera, vam conversar amb ell.

Era un noi realment simpàtic i ens vam acabar fent fotos junts. Ens va resultar tan agradable la parada que el meu amic li va regalar una gorra i una samarreta.

Els seus ulls ho deien tot! Coses que per a nosaltres tenien poca importància, per a ell significaven el millor dels regals.

Aquesta emoció i agraïment que ens va transmetre em va recordar una cosa que ja sabia, però que de vegades oblidem: el valor real de les coses no està en el seu preu sinó en l'esforç que cal fer per aconseguir-les o en el que suposen per a qui no les té. Anotat va quedar.

KENYA, 2010

“Un home que utilitza la força té por de raonar”

Proverbi kenyà

La República de Kenya, a l'est d'Àfrica, pren el nom de la segona muntanya més alta del continent. Amb una certa estructura turística, la població s'ocupa principalment en feines agrícoles.

Sens dubte, els seus atractius més grans són els espais naturals com el parc nacional d'Amboseli –a l'esquena del Kilimanjaro– o les reserves de Masai Mara i la de Shaba, escenari de la icònica pel·lícula Memòries d'Àfrica, rodada el 1985 sota la direcció de Sydney Pollack i protagonitzada per Meryl Streep i Robert Redford.

Així que és aquesta bellesa la que du el Miquel a orquestrar un viatge familiar que inclou una primera escala de safari a Kenya i una segona etapa a la veïna Illa Maurici.

Per no carregar amb tot l'equipatge, vam organitzar la roba en maletes diferents, unes amb la roba adequada per anar al safari i altres amb roba de

Barri de Brooklyn, a Long
Island, Nova York.
(Estats Units, 1999)



platja; i vam contractar un hotel a la capital que faria de base d'operacions.

En aterrar a l'aeroport, ens esperava l'enllaç de l'agència que havíem contractat, al qual vam explicar quina part de l'equipatge havia de carregar al vehicle que es dirigiria al safari i quines maletes havia de dipositar a l'hotel de Nairobi, per recollir-les a la tornada.

Amb tot aclarit, vam posar rumb al safari. Poc va durar l'alegria... En arribar al primer campament base, ens van lliurar el nostre equipatge. La sorpresa va ser que eren els banyadors, les samarretes i les xanquetes de platja. Havien canviat les maletes!

Qui hagi viatjat alguna vegada a l'Àfrica sabrà que no és recomanable deixar la pell exposada al sol ni als milions d'insectes que habiten en aquest bell continent.

Vam haver d'aguditzar l'enginy i practicar *el quita y pon*. La veritat és que al principi ens va semblar dramàtic, però amb el pas dels dies, vam

aprendre que viatjar lleuger d'equipatge també té els seus avantatges. Que es pot passar amb el mínim necessari i que les comoditats, de vegades, només ens compliquen la vida i ens roben el temps i l'energia.

AMÈRICA

L'Amèrica del Nord o del Sud, juntament amb Europa, potser és el continent més conegut del món. Hollywood ha fet una bona feina i no hi ha persona al planeta que no tingui una referència, correcta o errònia, d'un territori que suma 35 països i fins a 25 territoris dependents.

ELS ESTATS UNITS, 1999 i 2010

“Un símbol, conegut per totes les persones de les Cinc Nacions, indicarà si l'amo o l'ocupant d'una casa està absent.

Una branca o pal inclinat serà el símbol. Qualsevol persona sense autorització a entrar a la casa per dret de viure-hi,

Estàtua de la Llibertat a Nova York. (Els Estats Units, 1999)



no podrà entrar a la casa de dia o de nit, i s'haurà de mantenir allunyat tant com els seus assumptes li ho permetin"

Article de la *Gran Llei de la Pau* de la Confederació Iroquesa (Tribus índies natives americanes: Oneida, Mohawk, Cayuga, Onondaga, Seneca i Tuscarora; amb capital a la Nova York actual)

A l'arribada del Miquel a Nova York el 1999, la ciutat conserva encara el seu famós *skyline* amb l'Empire State Building i les malmeses torres bessones del World Trade Center, enderrocades als atemptats del 2001.

En aquesta primera visita a la ciutat dels gratacels, el que atrau en Miquel és (una vegada més) la multiculturalitat. **La visita a Williamsburg, el barri jueu de Nova York situat al districte de Brooklyn, em va deixar impressionat. Era com viatjar a una altra època.**

Els homes amb *trajes* negres austers, camises blanques impecables i els seus característics barrets i tiraburons. Elles, amb faldilles llargues i colors apagats, gairebé invisibles.

El guia ens va explicar que la comunitat jueva era molt nombrosa a Nova York i que, a més, hi havia un nucli ultraortodox i que els rabins controlaven amb mà dura que tothom complís amb la Llei jueva. Em va semblar impressionant!

Situació semblant es repeteix amb la incursió a Manhattan que els porta fins als carrers del barri xinès.

Això de Chinatown és una cosa indescriptible. Ets al cor de la Nova York més emblemàtica, fas un pas i... Noi, ets a la Xina mateix! Petites botigues, parades de menjar al carrer, colors, olors... I gairebé ningú parla anglès!

El 2010, un Miquel més experimentat en això de viatjar, torna als Estats Units. Aquesta vegada es tracta d'un creuer per la Costa Est, des de Miami fins a Vancouver, amb escala també a la desembocadura del riu Hudson que el torna a portar a la Cinquena Avinguda, a Nova York.

Però en aquest viatge, l'anècdota no succeeix a terra, sinó al mateix vaixell.

Glacera Perito Moreno a la Patagònia. (L'Argentina, 2010)



No faria menció d'aquest episodi si no fos perquè el capità del nostre vaixell era Francesco Schettino, el mateix capità que el 2012 va abandonar el vaixell després del naufragi del Costa Concordia, a l'illa italiana del Giglio i on van morir desenes de persones.

Recordo que fins i tot hi tinc diverses fotos, d'aquelles que et fas la nit del sopar amb el capità. I, com a xafardia, explicaré que en algunes també surt la famosa amant que, segons diuen les males llengües, estava amb ell al pont de comandament el dia del naufragi, apunta el Miquel.

L'ARGENTINA, 2010

**"És millor cercar la font
que seguir el corrent"**
Refrany argentí

Amb una història recent en què paraules com dictadura, *Plaza de Mayo* o el famós *corralito* bancari del 2001 –que va sumir el país en una terrible crisi econòmica i social i de la qual encara no s'ha refet– han propiciat una imatge convulsa i dramàtica de l'Argentina.

La veritat és que aquest país, on les revolucions i els cops d'estat es compten per desenes, és un territori molt bonic del qual els seus atractius són més que coneguts. Qui no ha sentit a parlar dels Andes, dels llacs glacials o de les extenses i famoses praderies de les *Pampas argentinas*?

A mi m'atreia moltíssim viatjar a l'Argentina. Un país amb una riquesa natural imponent i una bona gastronomia. A més, sempre m'ha agradat molt aquest accent que tenen els argentins.

Amb tantes ganes a la maleta, res no fa presagiar l'odissea en què es convertirà el viatge.

Vam aterrar a l'Aeroport Internacional d'Iguaçú per fer una ruta per la zona i visitar les impressionants *catarates*.

Passats uns dies, ens vam dirigir de nou a l'aeroport per embarcar-nos en un vol domèstic cap a Buenos Aires, on agafaríem un segon vol, aquest ja internacional, que ens havia de portar a Madrid.

Serralada dels Andes i Machu Picchu, a Cusco. (El Perú, 2016)



Ens vam dirigir a la porta d'embarcament, però l'avió no arribava... I no hi arribaria!

Al taulell ens van informar que hi havia vaga de pilots, amb tan mala sort, que els que havien de capitanejar la nostra nau s'havien *liat* a cops de puny abans de sortir de Buenos Aires, per la qual cosa s'havia suspès el vol. Com seria la *bronca* que va sortir a la premsa de mig món!

La veritat és que les seves discrepàncies ens van deixar a tots a terra.

Vist el caos que regnava a l'aeroport, vam decidir agafar un taxi i tornar a l'hotel fins que la companyia ens confirmés quan podríem tornar a volar.

La vaga dels pilots de la companyia LAN Argentina, principal operadora de vols domèstics del país, va col·lapsar els aeroports de tot el país durant diverses jornades.

Uns dies després, finalment, vam poder volar a Buenos Aires. La imatge de l'aeroport amb desenes d'avions sobrevolant l'espai aeri sense poder

aterrar ja era un mal presagi. De fet, vam aterrar amb tant de retard que vam perdre el vol a Madrid. La terminal era un desastre, viatgers i maletes amuntegats per tot arreu... Esgotats, ens vam dirigir a l'hotel que ens havia reservat la companyia per compensar-nos.

I com quan les coses no van bé, només poden anar pitjor: l'Elena es va començar a trobar malament. Com jo sóc dels que si la seva dona no està fina, ràpidament es troba malament també, un refredat ens va tenir al llit a tots dos fins que, finalment i com vam poder, vam pujar a un avió que ens va portar al sofà de casa. *Hogar dulce hogar...* Per fi!

EL PERÚ, 2016

"Només sap quant pesa la creu, qui la carrega"

Refrany peruà

Aquesta immensa serralada que són els Andes recorre també el Perú i, en un dels seus cims, es localitza el Machu Picchu, símbol precolombí de l'antiga ciutat inca. El país, a la vora del Pacífic,

La Selva, Amazònia peruana. (Perú, 2016)



supera els 3.000 quilòmetres de costa i s'estén cap a l'est fins a penetrar a la selva amazònica.

Els seus 34 milions d'habitants, dedicats majoritàriament a l'explotació dels nombrosos recursos naturals (mineria, pesca i agricultura), sostenen l'economia d'un país on les tres quartes parts de la població s'inscriu a l'anomenat sector informal, fenomen que hom coneix a Europa com a economia submergida i que és garant de precarietat i de pobresa arreu del món.

Fora de les grans ciutats, la gent porta una vida senzilla amb pocs mitjans, però mantenint el caràcter afable i hospitalari que els caracteritza amb els visitants, explica el Miquel que guarda un amable record d'aquest viatge del 2016 al Perú.

Quinze dies abans de viatjar cap al Perú, vaig tenir *mala pata* i em vaig lesionar el menisc.

Primer vaig pensar a anul·lar-ho tot i quedar-me a casa, però viatjàvem amb uns cosins i havíem preparat la sortida amb molta il·lusió.

A parts iguals, valent que inconscient, vaig volar fins a Lima ajudat d'un bastó i equipat amb una genollera ortopèdica. Els primers dies vaig sobreviure, més o menys, i fins i tot vaig pujar al Machu Picchu. Això sí, l'esforç em va passar factura.

L'última setmana vam arribar a l'Amazones. El meu genoll ja estava molt inflat i en aquella zona era més difícil el transport porta a porta. Pocs taxis circulen per la selva!

Quan ja havia assumit que l'aventura havia acabat per a mi, vaig veure com transportaven en un carretó els queviures que arribaven amb vaixells fins a l'hotel. Sense pensar-ho dues vegades, em vaig dirigir als homes que descarregaven al riu i els vaig preguntar si em podrien llogar el carretó durant uns dies. Primer es van mostrar sorpresos, però quan van comprendre que no podia caminar per la selva, vam arribar a un acord. Utilitzariem el carretó com els *rickshaws* japonesos que jo coneixia i dos nadius, un davant i un darrere, l'empenyerien perquè no fos tant el pes. Tot i que no totes, gràcies a ells, vaig

L'Alhambra vista des de la Carrera del Darro. (Granada)



poder fer la majoria de les excursions i visitar la selva amazònica.

EUROPA

La vella Europa, encara que menys extensa i exòtica que altres continents, és el mateix cor de la societat occidental. Grecs i romans. Bressol de la filosofia i del dret. Camp de batalles i aliances imperials, Europa sobreviu al pas del temps amb un esperit emprenedor i mediador que roman ancorat a les seves arrels.

ESPANYA

“Donde fueres, haz lo que vieres”
Refrany espanyol

El Miquel és inquiet i viatja molt per Espanya. Unes vegades per feina, altres per plaer, ha recorregut el país de punta a punta. **Quan érem nuvis, ja fèiem escapades a la platja o a la muntanya.** Al principi, no anàvem gaire lluny perquè el cap de setmana no donava

per a tant i, aleshores, jo encara treballava molts dissabtes.

Així que calia esperar a tenir un cap de setmana llarg per anar més enllà o aprofitar algun congrés, que normalment se celebraven entre setmana, per allargar l'estada un parell de dies. A la nostra primera casa, vaig arribar a tenir una paret plena de diplomes de congressos i cursos de protètic d'aquells primers anys i que ara guardo en una caixa. Per sort, la posada en marxa de la línia de l'AVE entre Madrid i Lleida, el 2003, va ser un salt endavant. S'havien acabat aquelles *pallisses* de cotxe.

Aquest anar i venir fa que el Miquel conegui els paisatges i costums de gairebé tota la geografia espanyola. Jo porto milers de quilòmetres a l'esquena i puc assegurar que com Espanya, cap lloc. Tenim les nostres coses, moltes millorables, però aquí sabem *disfrutar* de la vida.

Espanya és rica i diversa i tant les grans ciutats com el poblet més aïllat tenen alguna cosa a oferir. Per exemple una bona taula!

Jardins del Palau Imperial de Hofburg a Viena. (Àustria, 1990)



Amb els anys, aquesta afició viatgera ha dut al Miquel a repetir més d'un lloc. Uns el continuen encantant i, amb altres, ha tingut alguna decepció.

Torremolinos era als 80 un lloc privilegiat per als congressos nacionals. A tothom li agradava passar uns quants dies a la Costa del Sol i l'èxit estava assegurat. Jo havia anat altres vegades i sempre aprofitava per visitar llocs propers, com Puerto Banús. Quin *derroche!* Eren els anys de la *jet-set* i Marbella era notícia un dia sí i a l'altre també de la mà de personatges ben *estrafalaris*.

Quan es va inaugurar la connexió de l'AVE amb Màlaga, vaig comprar els bitllets de tren amb la il·lusió de tornar a aquell paradís. Quina decepció! És cert que la primera vegada vaig anar-hi a l'estiu i, aleshores, encara era primavera... Però quedava poc d'aquell Puerto Banús, amb botigues tancades i locals de lloguer i aquest ambient decadent de qui va ser i ja no és.

Millor, encara que accidentat, és el record d'un viatge a la ciutat de Conca,

passant per l'històric enclavament d'Albarrasí (Terol).

Als voltants d'Albarrasí neix el Tajo. És un paisatge meravellós. Els seus boscos són impressionants, però recordo que vam sortir tard i se'ns va fer de nit pel camí. Ens va agafar una tempesta de *rayos y centellas* que deia el capità borratxí dels còmics de Tintín. Vam passar molta por, però, tot i això, va valer la pena.

El mateix pensa el Miquel de Conca. Recomano a tothom que la visiti. Tant la ciutat encantada com *las casas colgadas* són espectaculars. Malgrat que ningú no es posa d'acord en la seva antiguitat, no importa el segle, em sembla increïble que amb tan pocs mitjans es construïssin aquestes cases enganxades a la roca i que encara segueixin dempeus!

ÀUSTRIA, 1990

"Res arriscat, res guanyat"

Refrany austríac

La trilogia de *Sissi, Sissi Emperadriu* i *El destí de Sissi*, dirigides pel cineasta

Església del Salvador sobre la Sang Vessada a Sant Petersburg. (Rússia, 1998)



austríac Ernst Marischka entre 1955 i 1957; i protagonitzades per una bellíssima Romy Schneider i l'ari Karlheinz Böhm, són el millor exemple de la millor propaganda cinematogràfica que mai hagi tingut un país. Un relat edulcorat i mitòman que no respon al rigor històric que mereixen l'època i els protagonistes, però que reflecteix a la perfecció la bellesa del país i la de la seva capital, l'emblemàtica Viena.

I així és com es dibuixa Àustria a la ment del Miquel i l'Elena que, havent crescut amb aquestes pel·lícules de culte i encoratjats per l'èxit del seu viatge en grup a les Filipines, decideixen fer la seva primera escapada romàntica, i sols, a l'estranger.

Un viatge inoblidable. Ho recordo tot d'aquell cap de setmana. Va ser el que es diu un viatge de parella en tota regla. La il·lusió amb què ho vam preparar, com vam ser de feliços en aquella ciutat i, encara ara, els bonics records que guardem.

El viatge a les Filipines ens va ensenyar que la por a l'idioma es pot vèncer i, encara que ara aniríem tots

dos sols, estàvem segurs que seria un èxit. A més, el meu cunyat Jaume em va regalar el que és avui un dels meus tresors: el llibre de dibuixos. Es tracta d'un manual on cada paraula va acompanyada d'un pictograma o una foto. Així que és molt fàcil indicar qualsevol cosa que necessitis, independentment de l'idioma. Des de llavors, el llibret viatja amb mi a tot arreu!

Amb enginy i bona voluntat, el Miquel recorda que va gaudir de Viena i de la seva gent. Un primer pas que el portarà, més endavant, a visitar París, Londres, Berlín, Roma... Gairebé tot Europa.

RÚSSIA, 1998 i 2015

**“L'amic en l'adversitat
és amic de veritat”**

Refrany rus

Rússia, el país més extens del món es reparteix entre dos continents, Europa i Àsia, i suma fins a onze fusos horaris diferents. Curiosament, el país posseeix la concentració més gran de recursos naturals encara per explotar i d'aigua sense congelar del planeta.

Port d'Auckland.
(Nova Zelanda, 2019)



Però a aquesta gran riquesa se sumen la complexitat política, la dispersió demogràfica i una diversitat cultural que no passa desapercebuda al llarg i ample de la immensa Federació Russa.

El 1998, el país està en plena crisi financera amb una moneda devaluada arran de la caiguda del preu dels carburants, principal font d'ingressos. Per si no n'hi hagués prou, a la crisi del ruble s'uneix una mala campanya agrícola que origina una crisi alimentària que deixa Rússia en mans de l'ajuda alimentària internacional. La situació és realment desoladora.

Així doncs, amb Boris Yeltsin al capdavant del govern i aquest panorama incert, en Miquel aterra per primera vegada en territori soviètic, concretament a Sant Petersburg (l'antiga Leningrad).

Teníem notícies de certa inestabilitat, però com el nostre destí era molt turístic, no vam notar res estrany, encara que sí un cert clima de tristesa. Podria parlar-vos de com és de bonica, amb edificis imponents i colorits, infinitat de canals... Però el meu record més gran de Rússia és la seva llum.

La situació de Rússia a l'extrem de l'hemisferi nord influeix en la sortida i la posta de sol. Una situació que s'accentua a Sant Petersburg, a només 737 quilòmetres del Cercle Polar Àrtic.

Si vols saber què és un dia llarg, ves a Sant Petersburg!, somriu el Miquel. Les dotze de la nit i encara era de dia. Un fenomen que en viatges posteriors a altres llocs també he pogut observar.

El fenomen en qüestió es coneix com la nit blanca i, coincidint amb el solstici d'estiu, el dia pot arribar a durar gairebé 19 hores.

Més recentment, el 2015, en Miquel torna a visitar Rússia i aprecia grans canvis al país.

Vam contractar un creuer fluvial seguint el curs del Volga. Revisant papers he trobat la ruta que vam fer: Moscou, Uglich, Yaroslavl, Goritsy, Kizhi, Mandroga i, de nou, Sant Petersburg. Al llarg de tot el recorregut vaig observar que el país s'havia modernitzat molt. Hi havia cotxes nous per tot arreu, grans centres comerci-

Cleland Wildlife Park a Adelaide. (Austràlia, 2019)



als i molta alegria als carrers. I la gent estava encantada amb Putin! Res a veure amb el nostre viatge anterior, encara que he de dir que aleshores em va semblar un país més autèntic.

La globalització havia arribat a les principals ciutats de Rússia que, plenes de franquícies, s'assemblaven molt a les nostres.

Quan penso en aquella Rússia del 2015 i la comparo amb el moment actual, no comprenc que li ha pogut passar a Putin. Com una mateixa persona pot passar de salvadora a ser odiada en tan poc temps. La invasió d'Ucraïna està tenint greus conseqüències per a tothom, però les pitjors les pateixen els ucraïnesos i els russos. Aquest món necessita parlar més i disparar menys.

OCEANIA

El llunyà continent d'Oceania, amb Austràlia al capdavant, Nova Guinea i Nova

Zelanda i els petits arxipèlags de Melanèsia, Micronèsia i la popular Polinèsia; constitueix, encara avui, un dels territoris més desconeguts per a la immensa majoria del món.

Amb més de 400 pobles aborígens, Oceania arrossega el seu propi *apartheid*, fruit de les successives colonitzacions i de la manca de recursos econòmics i socials de les comunitats natives que encara resideixen al continent.

La seva cultura s'ha fet més visible en els darrers anys, gràcies a la viralitat que ha aconseguit l'*haka*, la dansa ritual que la selecció de rugbi de Nova Zelanda interpreta abans de cada partit internacional. Una iniciativa dels All Blacks, que va estar guardonada amb el Premi Princesa d'Astúries dels Esports del 2017.

NOVA ZELANDA, TASMÀNIA I AUSTRÀLIA 2019

"Tots estem de visita en aquest indret. Només estem de pas. Hem vingut a observar, aprendre, créixer, estimar i tornar a casa"
Proverbi aborigen

Òpera de Sydney. (Austràlia, 2019)



Les dues grans illes, Austràlia i Nova Zelanda, sumen més de 25 dels 34 milions d'habitants que té el continent oceànic. Famoses per la bellesa del seu paisatge i la seva biodiversitat, són la destinació preferida de la major part dels visitants.

Vam aterrar a Auckland, a l'Illa Nord de Nova Zelanda. Més de 22 hores de vol! Sort que les companyies aèries de Qatar estan en plena expansió turística i són tan espavilades que ofereixen escala a Doha, amb nit gratuïta en hotel de 5 estrelles, cosa que fa més suportable el trajecte, a més d'enriquir-ho deixant el temps suficient per visitar aquesta ciutat abans de continuar viatge.

A Auckland ens vam embarcar en un creuer que ens va portar a l'illa de Tasmània, per seguir després la travessia vorejant Nova Zelanda. Em va agradar, però és una d'aquelles destinacions que no penso repetir.

Quan viatges, o connectes o no connectes amb un lloc. Doncs jo, simplement, no vaig connectar. És un territori dur, aspre. Quan parles d'Austràlia,

tothom pensa en cangurs simpàtics, com els dels dibuixos animats; però allà hi ha alguns dels animals més mortífers del món: la vespa de mar, el caragol con, l'aranya de Sydney...

Com a dada curiosa, a Nova Zelanda és just al revés. De fet, no hi ha serps. Pel que sembla té a veure amb l'origen geològic de l'illa i el govern prohibeix, fins i tot, importar-les o fer-les servir als laboratoris.

També hi va passar un fet que m'entristeix moltíssim. Encara recordo la data exacta, el 14 de març. Vam fer una visita a Christchurch, a Nova Zelanda. Allí es concentren una preciosa catedral anglicana i diverses esglésies de diferents religions majoritàries, així com temples d'altres minories religioses.

Just l'endemà, quan estàvem a Wellington, ens va arribar la notícia d'un doble atemptat en una mesquita i en un centre islàmic de Christchurch. Més de 50 morts i desenes de ferits. Diuen que va ser el que anomenen un supremacista blanc. Vaja, un racista. Terrible.

Les pràctiques de
jubilació del Miquel.



REFLEXIONS: LLIÇONS APRESES

CAPÍTOL V

A la publicació d'aquest llibre, El Miquel manté un caràcter jovial no exempt de la maduresa pròpia d'un home que ha fet els 63 anys.

Una experiència vital que li permet opinar de gairebé tot amb la prudència del que se sap inexpert en molts assumptes i el coneixement de nombroses lliçons apreses.

Amant de les cites i de les teories, diu que l'ajuden a comprendre. De fet, li agrada transcriure gran part dels seus coneixements i opinions a partir d'aquestes expressions llegides o sentides que, com a frases recurrents, repeteix una vegada i una altra.

Amb les seves pròpies paraules i amb frases prestades, el Miquel ens obre la porta del seu jo més personal.

EL TEMPS PRÀCTIQUES DE JUBILACIÓ

Començant pel final, direm que el Miquel és avui un home en pràctiques de jubilació. Amb un negoci en marxa i la

implicació dels seus fills, en Miquel ha guanyat temps.

M'agrada treballar, però també gaudir d'altres coses. Arribat a certa edat, un té la sensació que quan la gent es jubila deixa de fer, de viure, de comptar o, en el pitjor dels casos, es posa malalta i no pot gaudir d'un merescut retir. Tot i que sempre he intentat reservar part de la meva agenda a les coses que m'agrada fer, he treballat molt. Quan la Gemma i el Miquel es van incorporar a la clínica tot va canviar. A mesura que ells assumien responsabilitats, la meva agenda s'anava aclarint i, llavors, vaig veure l'oportunitat!

Així que en els darrers cinc anys he anat adquirint certs hàbits que em preparen per a aquesta vida ociosa que, romànticament, jo encara veig llunyana. És cert que al principi em sentia desubicat i dubtava de quant de temps podia dedicar al que jo anomeno les meves pràctiques de jubilació. Em costava desconnectar i em preocupava que em necessitessin mentre jo feia altres coses. Un cop superada aquesta por, van augmen-

tar la freqüència de les meves passejades amb bicicleta, les meves tardes a l'hort o les meves escapades de nuvis amb l'Elena.

Avui crec que aquesta és una de les decisions més sàvies que he pres a la meva vida. Us la recomano!

CLÀUDIA I LOLA LA PASSIÓ DE SER AVI

En Miquel es converteix en avi. El febrer de 2012 li porta la seva primera néta, la Clàudia. La filla de la Gemma va ser tot un descobriment. Un sent parlar els amics de l'experiència de ser padrí, però cal ser-ho per saber el que se sent.

Un sentiment que el Miquel resumeix en una frase senzilla i simple: és la sensació meravellosa d'estimar i ser estimat.

La Clàudia és una nena molt desperta i eixerida. Li encanta venir a llerdent i seure a la meva cadira. Xafardeja les meves llibretes de notes i, de vega-



El Miquel amb les seves
nètes, la Clàudia i la Lola.

des, fins i tot el meu mòbil! Jo m'enfado, però em guanya amb la seva gràcia i actitud, especialment quan diu molt seriosa, "quan sigui gran seré la jefa d'llerdent". Tot i que, la veritat és que ara està més interessada en el TikTok i em persegueix perquè fem vídeos junts! I és que a Miquel li agrada el caràcter decidit i una mica *mandón* de la Clàudia.

Des del 2019, aquesta parella de dos s'ha convertit en un trio gràcies al naixement de la Lola, la filla del Miquel.

La Lola és una nena espavilada i riellera. Li encanta jugar a les cuinetes i ens té tot el dia tastant plats imaginaris. A més, és molt *cantarina* i, ja des de ben petita, era capaç de recordar la lletra sencera d'una cançó.

Em diverteix passar temps amb elles i, com vaig fer amb els meus fills, m'esforço per ensenyar-les coses senzilles però bàsiques de la vida.

Algunes tardes, sobretot en temporada de maduixes i cireres, anem junts a l'hort. Allà hi ha un arbre plantat per l'Elena i un altre per mi. Quan la

Clàudia va ser prou gran, la vam ajudar a plantar el seu. Aviat plantarem el de la Lola i juntes, aprendran a cuidar-los. Crec que és una forma bonica de connectar-les amb la natura i que sentin respecte i responsabilitat. Un joc que els agradarà, les unirà i les prepararà per a la vida.

I és que en Miquel és un padrí feliç. Jo no sóc dels que deixen de fer coses perquè he de tenir cura de les meves nétes; que si cal, també. Però per mi és més fàcil fer coses amb elles que deixar de fer-les. Són les sòcies perfectes per a qualsevol cosa que els proposis!

Les meves nétes són amor i preocupació a parts iguals. És inevitable preocupar-te per elles, igual que al seu dia ho vaig fer (i encara faig) pels meus fills i igual que el meu pare ho feia per mi. Quan penso en el món que els quedarà, em sembla sentir la veu del meu pare dient "això fotrà un pet". Que era com ell resumia el fet que el món s'havia tornat boig. L'únic segur és que el passat ja el coneixem i només podem intuir el futur. Amb postures cada cop més radicalitzades

i més interessats a escoltar per contestar que per entendre, és bo preparar els nens per protegir-se d'un futur que, per descomptat, serà diferent.

LA IDEA, LES FORMES I EL MOMENT

Sobre el seu caràcter inquiet i, de vegades impulsiu, el Miquel té la seva pròpia opinió.

Quan tinc una idea, li dono voltes i voltes fins que jo mateix em convenço de si té recorregut o no. Com el meu criteri no és infal·lible, m'agrada compartir-les amb algú de confiança per tenir una segona opinió.

És cert que no em val qualsevol i que per això intento buscar sempre el que jo anomeno veus autoritzades. Si ja som dos els que hi veiem possibilitats, em serveix per consolidar la idea.

Sent realista diré que la cosa no sempre surt bé i aquí és on entra l'auto-crítica.

Qualsevol projecte es compon de tres elements: la idea, les formes i el moment. I que n'és d'important és el moment!

Al llarg de la meua vida professional he emprès moltes coses, però no sempre en el moment adequat.

La meua primera anticipació va ser la Unitat del Son d'Ilerdent. Avui, la qualitat del son és un indicador reconegut per totes les autoritats sanitàries del món; però, fa trenta anys, només uns quants havien sentit a parlar de la seva importància. Aquí la gent roncava i la seva companya o company de llit s'aguantava i punt.

Recordo que vaig contactar amb els millors especialistes del país, que en aquell moment eren un o dos, i em vaig formar al camp de la fabricació de fèrules dentals. Quina decepció! A ningú li interessava el meu projecte i, encara pitjor, ningú les comprava. Així que la iniciativa va quedar adormida però no oblidada. Vaig mantenir l'interès i la constància i anava a congressos per continuar aprenent dels millors.

Avui puc dir que la Unitat del Son d'Ilerdent funciona i que, tot i que continua sent un camp per popularitzar, ara són moltes les persones que s'interessen per les nostres fèrules d'avenç mandibular, fabricades amb tècniques digitals i molt millorades.

Trenta anys he hagut d'esperar per començar a veure una mica de llum!

Una cosa semblant, però més recent, és la incursió al món dels bucal esportius. El 2017 vam llançar el bucal esportiu d'alt rendiment, fet a mida, Ilerprotect. El *Ferrari* dels bucal.

Des de llavors estem immersos en una porta a porta, club per club, per vendre les bondats del nostre bucal.

Malgrat comptar amb més de quaranta clubs inscrits al programa, puc dir que cada unitat venuda fins ara ha costat sang i fetge.

Però no contents amb això i amb una infraestructura amb capacitat de fabricació molt superior a la demanda, l'octubre del 2020 vam comprar l'empresa Sportbuc, líder nacional

en venda en línia de bucal esportius d'alta protecció, fets a mida. Entre l'un i l'altre, acaparem certa quota d'un mercat incipient. El problema és que a Espanya encara no hi ha la cultura del protector bucal esportiu i tampoc existeix una normativa que obligui al seu ús, més enllà de per a determinats esports.

Un altre cop, un pas per endavant. Però aquest és el meu projecte de final de carrera i, com amb les fèrules del son, sóc optimista i confio que quan arribi el moment, l'esforç no serà en va i estarem molt ben posicionats.

El meu somni és deixar als meus fills un grup dental sòlid i diversificat que abasti des del laboratori protètic i la clínica, fins a disciplines associades com el son o l'odontologia esportiva.

ELS ERRORS L'ESCOLA DE L'ÈXIT

Una altra de les màximes del Miquel: saber, entendre, dominar i aplicar.

Com a home pragmàtic que sóc, tinc clar que si no portes alguna cosa a la pràctica, no existeix.

Tenir el coneixement és bàsic per a qualsevol cosa que facis. Ara vivim a l'era de la informació, una cosa molt positiva, però que també comporta els seus riscos. L'excés d'informació, i no sempre de qualitat, ens pot fer caure en la desinformació.

Pots memoritzar o accedir a un milió de manuals, però si no comprens aquest coneixement, de poc serveix. I com una cosa porta a l'altra, només així es pot aspirar a dominar prou una matèria per posar-la en pràctica i materialitzar una idea.

Així explicat, sembla que l'èxit està garantit. Però no. Què passa quan ho poses en pràctica i no funciona? Doncs que, senzillament, t'has equivocat en algun dels passos o has cregut comprendre allò que saps. Simplement.

Els errors són la millor escola d'èxit. No es tracta d'ensopegar contínuament. Un aprèn de les errades quan,

en lloc de quedar-se amb el fracàs, analitza tot el procés per veure on s'ha equivocat. I aquesta revisió requereix molta humilitat i fugir de l'autoengany. Sempre podem culpar els altres del nostre fracàs, però fins i tot en aquests casos, el principal culpable sempre és un mateix que s'ha deixat confondre. Que "de tot se n'aprèn", és una dita molt encertada.

El Miquel diu que per avaluar un error cal aprendre a mesurar.

Bàsicament perquè la majoria dels errors es cometem quan prems decisions des de la percepció en lloc de fer-ho amb dades, els *big data* dels quals tant se'n parla ara.

Les empreses hem d'introduir marcadors que ens permetin obtenir informació real i fiable sobre com van les coses. Si no ho fas bé, els números canten.

Per això, el Miquel anima els empresaris a conèixer bé el seu negoci i, també, a sortir del despatx. Cal aprendre treballant en equip i escoltant cadascun dels teus treballadors. No pot ser que

les bones idees només vinguin de dalt! Si cometeu un error estarà localitzat en un punt del procés i el més probable és que el treballador que el domina sigui el primer que el detecti i, en molts casos, et doni la solució. Si aquest treballador sap que pot exposar l'error, sense por de ser castigat, la solució serà molt a prop.

Sé que hi ha empresaris que temen perdre autoritat si escurcen les distàncies, però això només passa si el teu lideratge és feble. I per a ser un líder fort també et pots formar.

La porta del meu despatx sempre està oberta per a l'equip i per als pacients. Entre altres coses, perquè no hi ha dia que no recorri tota la clínica. M'agrada implicar-me en l'activitat diària i, si cal, acudir allà on em necessitin.

En Miquel també defensa un valor en auge, l'especialització.

L'especialització és molt rendible, però cal pagar-la. Jo sempre tinc present la frase del magnat americà Warren Buffett: "Contracta els mi-

llors i deixa'ls fer el que saben. Si no, contracta els més barats i que facin el que tu diguis".

Amb més de 45 anys al sector, el Miquel també té la seva opinió sobre la teoria assaig-error com a via d'innovació.

No es poden malbaratar els recursos empresarials fent experiments. El procés de canvi o implementació de noves activitats, entesos com a millora de la qualitat de l'empresa i dels seus serveis, exigeix un compromís amb els recursos existents i, sobretot, amb l'equip i els usuaris.

Jo tinc molt clar que l'èxit és fruit del treball en equip. Jo puc assumir el risc i la responsabilitat, posar-hi els diners... Però si no compto amb l'equip, seria una petita illa al mig de l'oceà!

ELS DINERS

SABER GUANYAR, SABER GASTAR

Al Miquel no se li escapa la importància que tenen els diners.

Nascut en una família treballadora sap com costa de guanyar-los i distingeix entre tenir els diners necessaris i tenir diners.

No hi ha res dolent a guanyar diners sempre que es faci amb honradesa, sense enganyar ningú. Si ja en tens prou i no desitges o no tens l'oportunitat de guanyar-ne més... Bé. Però si tens l'ocasió i en pots guanyar més... També està bé.

L'únic problema és guanyar més i més i acabar sent un ric pobre, com jo dic. Quin sentit té no gaudir dels diners que ha guanyat? O no compartir-los? Els diners només tenen una funció: gastar-los. Gaudir-ne depèn del nostre bon criteri i seny.

EL PRINCIPI DE PARETO

LA REGLA DEL 80/20

Poc podia imaginar Vifred Frederic Pareto, economista i sociòleg francès nascut a finals del segle XIX, que tindria un dels seus devots deixebles en un lleidatà..

Recordo la primera vegada que vaig llegir sobre la regla de Pareto. 80/20? Aquest home sap de què parla!, vaig pensar. La teoria, traduïda als negocis, diu alguna cosa així com que el 80% del nostre benefici procedeix del 20% de la nostra activitat. És a dir que, capgirant els números, dediquem el 80% de la nostra energia i temps a coses que són molt poc productives.

Dono fe que el principi és correcte. Jo mateix ho he aplicat als meus negocis, però també a la meva vida personal. És qüestió de dedicar un temps a analitzar, observar i mesurar els resultats. És molt més rendible que treballar a tota hora.

LA PANDÈMIA

L'OPORTUNITAT

Amb la pandèmia de la covid-19 encara present, el Miquel té sentiments contradictoris.

Mai havia pensat que viuria una cosa així. Recordo amb molta tristesa el

El Miquel i l'Elena ajudant la seva néta Clàudia a plantar el seu propi arbre a l'hort familiar.



patiment de la gent. La ràbia, la impotència i la incertesa. Aquesta barreja de sensacions que ens acostava a la por. La por de perdre algú però, també, de perdre alguna cosa, la nostra feina, la nostra empresa.

Com que sóc optimista per naturalesa i no em deixo portar fàcilment pel desànim, he de dir que aviat em vaig refer i vaig afrontar el tema com un repte. En l'aspecte personal, calia fer tot el que estigués al nostre abast per mantenir-nos fora de perill, però en l'àmbit professional havíem de buscar una manera de poder atendre les persones que ens necessitessin.

He de dir que la clínica no va tancar un sol dia i sempre vam trobar la manera d'ajudar els nostres pacients.

Com que el desplaçament només estava permès en el cas d'urgències, vam habilitar un servei de telemedicina gratuïta, alhora que vam mantenir un equip presencial al centre.

Avui puc dir orgullós que vam superar la prova amb nota. Lluny de paraitzar-nos, vam desenvolupar

protocols amb l'agilitat i l'elasticitat necessàries per adaptar-nos a cada moment de la pandèmia i, així que es va relaxar el confinament, vam anar incorporant progressivament la resta de l'equip.

Vam invertir molts diners en la seguretat dels nostres pacients i treballadors. També en instal·lacions o en comunicació, per oferir informació de qualitat. Fins i tot vam col·laborar amb el Col·legi d'Infermeres de Lleida subministrant-les estocs de material sanitari i equips de protecció per a la gent gran i els empleats de les residències, quan no hi havia res.

Aparcant el dolor que ens va provocar a tots, la pandèmia va ser una oportunitat per recuperar l'essència, per tornar a diferenciar les coses urgents de les importants. Una lliçó de vida.

ARRIBAR I MANTENIR-S'HI

Amb cinquanta anys de carrera professional, quaranta com a emprenedor, el

Miquel no dubta a explicar-nos, a grans trets, l'evolució de l'activitat empresarial del sector dental esdevinguda a Espanya durant l'últim quart del segle XX i aquestes dues primeres dècades del XXI.

Als anys 70, el sector estava format bàsicament per dentistes que, amb un cognom de solera, prenién el relleu al capdavant de la consulta d'un parent proper, normalment el pare, i heretaven la cartera de pacients.

A poc a poc, el progrés i la democratització del país van permetre que els fills dels treballadors de les classes mitjanes accedissin a les escoles i universitats i que es llicenciessin les primeres promocions de joves dentistes i protètics, com és el meu cas, sense cognom conegut, però amb la vocació i la formació necessàries.

Per mi, és en aquest moment quan entra en joc la iniciativa i també la competència. Més professionals al mercat laboral i, també, més demanda. Així que vam començar a apostar per feina ben feta per posicionar-nos millor que els altres. No sempre era

una cosa premeditada i, majoritàriament, no teníem cap coneixement en el camp empresarial, però obteníem resultats i, més o menys, ens satisfieien.

Aviat em vaig adonar que aquests petits èxits no ens garantien l'estabilitat i que amb l'estratègia de fer bé les coses no era suficient. Si et relaxaves, tornaves a la casella de sortida o, com a mínim, els altres t'agafaven ràpidament i tornaves a ser un més.

Vaig comprendre que el més difícil era mantenir-se. Calia innovar. Anar un pas endavant i veure els objectius com a esglaons que cal pujar, no com una meta. Una escala per arribar una mica més alt, aconseguir quelcom més gran.

Si la meva experiència serveix d'alguna cosa, diré que per créixer cal treballar mirant amunt; però, també, amb els peus a terra assegurant-te que els fonaments es mantenen sòlids. Si caus, serà un risc calculat.

Hi ha una frase que tinc sempre present. La vaig llegir una vegada en un

llibre i deia alguna cosa així com que “sigui quina sigui la raó que et va portar a la posició que ocupes actualment, no serà suficient per mantenir-t’hi”.

CRÉIXER AMB VALORS

El Miquel prové d’una educació cristiana. A casa meva no érem de missa diària i jo mateix només vaig a l’església per a alguna cerimònia, però els meus pares em van educar d’acord amb les seves creences religioses, explica.

Jo tinc uns valors cristians i, a la meua manera, els mantinc i els practico. Sempre he cregut que em fan millor persona. És cert que amb el pas dels anys no ets conscient, no penses en el pecat ni en l’infern, ni que el teu comportament pugui ser jutjat. Simplement, formen part de la teua manera de ser, forgen el teu caràcter.

M’agrada pensar-hi, són bons consellers per prendre decisions correctes i encaixen perfectament en allò que

es consideren valors universals, per la qual cosa la convivència amb els altres és fàcil. Segurament, els meus valors siguin la meua millor herència i és la que intento deixar als meus fills. Seria el meu triomf més gran.

LA GUERRA I LA POBRESA L’HOMME INSACIABLE

La frase d’una de les obres del poeta i filòsof espanyol Jorge Agustín Nicolás Ruiz de Santayana (George Santayana), que llueix al bloc número 4 del camp d’Auschwitz (Polònia), ve a la memòria del Miquel.

“Qui oblida la seva història està condemnat a repetir-la”. Aquesta frase es va escriure per recordar-nos les atrocitats de la Segona Guerra Mundial però, sobretot, perquè no tornessin a passar. Quelcom tan obvi que, lluny de quedar-se ancorat en aquest capítol de la història, és més actual que mai, lamenta.

Ja he perdut el compte de quantes guerres, grans o petites, han passat

després. Només cal veure el telenotícies. Diuen que la importància de les notícies és inversament proporcional a la distància d'on succeeixen i és cert. Fins a la invasió d'Ucraïna ja fa un any, la dels Balcans, a l'antiga Iugoslàvia, era fins fa ben poc, la guerra més propera per això que era a sòl europeu.

Conflictes i més conflictes, sense oblidar la situació a l'Àfrica o l'Orient, on es guerreja contínuament, o als milions de refugiats que han anat arribant a les fronteres d'Europa fugint de la guerra a Síria.

Malauradament, la frase també és aplicable a la misèria i a la fam que s'estenen per continents sencers. També, aquí i molt a prop nostre, hi ha gent que passa necessitats. Moltes.

Què ens està passant? Sento que cada cop hi ha més persones insaciables i egoistes. No aprenem res. Jo no tinc la solució ni el poder per canviar les coses, però sí que veig el problema. Del queestic segur és que aquest no és el món que vull deixar

a la Clàudia i a la Lola. Les meves nétes, i les de tothom, mereixen una vida feliç.

ENSENYAR ÉS OBLIGATORI COMPARTIR CONEIXEMENTS

A en Miquel li agrada aprendre. De tot i de tothom. Tinc una curiositat innata. Moltes de les coses que aprenc potser mai no les podré posar en pràctica, però m'ajuden a sumar dos més dos i a comprendre altres coses que sí que necessito. A més, *el saber no ocupa lugar!*

En el camp professional també he tingut molta sort. Treballar en equip o mantenir la relació amb altres col·legues és una bona manera d'aprendre. Només una vegada, en els meus primers anys d'aprenent, em vaig trobar amb un protètic que treballava d'amagat perquè no veiéssim com es feien les coses. Amb els anys, m'he adonat que, en realitat, s'amagava de tothom. Com si pensés que, si ens ensenyava, sabríem tant com ell i perillaria el seu lloc de treball. Greu

error. Quants grans mestres de les pròtesis s'han endut el coneixement a la tomba!

Durant generacions, quan les escoles no existien i la gent no sabia llegir, els aprenents es formaven a les ordres dels seus oficials i es garantia la continuïtat de l'ofici. L'ensenyament era bàsicament oral i pràctic i els mestres se sentien responsables i orgullosos de transmetre aquest coneixement. Es guanyaven el respecte dels seus aprenents.

Gràcies a Internet, la docència és avui un gran negoci. Hi ha tota classe de tutorials i cursos a disposició de qui vulgui formar-se en qualsevol cosa. Jo mateix he creat una formació en línia per a protètics que vulguin aprendre a fabricar buccals esportius amb el nostre mètode.

HUMANITZAR L'ERA DIGITAL

La relació del Miquel amb la tecnologia és, si més no, curiosa. Intel·ligent i conscient de l'oportunitat que supo-

sa, no dubta a invertir en equips i programaris de darrera generació per a la clínica: escàner tridimensional, simuladors de mock-up, làser de díode... Un autèntic galimaties per als profans en la matèria, però que posiciona la clínica i el laboratori com a referents tecnològics del sector. Aplica el mateix criteri a la comunicació i li agraden el dinamisme i la visibilitat que atorga Internet, a través de les pàgines web o les xarxes socials.

Ara bé, l'era digital també suscita molts dubtes i alguna por al Miquel.

Jo sóc de la vella escola, no un nadiu digital. Prefereixo compartir una cervesa fresqueta amb els meus amics en una terrassa que *guasapejar-los* per saber com estan, diu el Miquel divertit.

Sens dubte, la tecnologia ens fa la vida més còmoda. També la feina. Però m'espanta que ens converteixi en persones solitàries. Vivim de pressa i com tenim poc temps per relacionar-nos, recorrem a les xarxes socials. Però això és el peix que es mossega la cua. Quant de temps ens roba la tecnologia?

Jo tinc un mòbil d'aquests intel·ligents. Tan llest que, puntualment, de quant de temps l'he utilitzat: "la setmana passada, el seu temps d'ús va augmentar en un 16%, amb una mitjana de 4 hores i 17 minuts al dia". Aleshores em poso a repassar la setmana mentalment (una altra mitja hora perduda) per esbrinar que ha tingut d'especial perquè jo hagi dedicat un 16% més de la meua vida a aquests menesters. Doncs res. No ha passat res.

Així que cada setmana em faig aquesta reflexió. Ens roba la tecnologia el contacte amb les persones? Ens estem acostumant a no veure'ns cara a cara, a no tocar-nos? Estem renunciant a conviure? A compartir espais, moments, experiències... Em preocupa i espero que les noves generacions tinguin l'habilitat d'equilibrar el fet físic i el fet virtual, perquè no els robin el contacte amb les persones. Perquè no deshumanitzin la seva vida.

El Miquel amb la seva dona Elena, els seus pares, la seva germana i el seu cunyat.



Aquest llibre és la meva forma de
dir-vos que jo sempre estic de guàrdia
i disponible per a vosaltres;
i que, fins i tot quan no hi sigui,
seguiré al vostre costat.

Ho desitjo profundament.



Miquel Gensana Ruestes (Lleida, 1959) és un conegut empresari d'èxit català. Protètic de professió, lidera un centre clínic, un laboratori i diverses empreses vinculades a la salut bucodental, que operen com a grup de referència sota la marca de Grup Dental Ilerdent.

A punt de fer 64 anys, comparteix la seva experiència vital en un relat biogràfic nascut d'hores de reflexió i conversa, en què diu el que pensa i el que sent.

Un exercici de sinceritat amb què celebra molts èxits i expia alguna culpa.

Un llibre dedicat a la seva família, amics, equip, col·legues i tots els que, en un moment o altre, han compartit la seva vida.