

A black and white close-up portrait of a man with a mustache and goatee, smiling slightly. He is wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. His hand is resting under his chin. The background is dark.

SIN MÍAS

CONVERSANDO CON

MIQUEL GENSANA RUESTES

SIN MÁS

CONVERSANDO CON
MIQUEL GENSANA RUESTES

www.miquelsinmas.com

SIN MÁS. CONVERSANDO CON MIQUEL GENSANA RUESTES

Abril de 2023

D.L. L 249-2023

Impresión: Anfigraf

© Relato, diseño de cubierta y maquetación: Missatges, Gestió de Comunicació SL

© Fotografía: archivo personal y familiar de Miquel Gensana Ruestes

A mi mujer Elena, mi amor,
mi sueño cumplido.

A mis hijos Gemma y Miquel,
a mis nietas, Clàudia y Lola.
Mi yo más generoso.

A mis padres Enric y Maria,
que deseo que lean estas
líneas allí donde estén,
a mis hermanos Enric y Carme.

Al abuelo Ramon y a tío Jaume
que, a veces, hicieron por mí
más que yo mismo.

A los que, en un momento u otro,
dais sentido a mi vida.

A todos, os llevo en el corazón.

ÍNDICE

PRÓLOGO 10

VIDA Y PROFESIÓN

I. EL NIÑO 11

II. EL JOVEN 17

III. EL ADULTO 23

CUADERNO DE VIAJE

IV. LOS 5 CONTINENTES 39

REFLEXIONES

V. LECCIONES APRENDIDAS 84

PRÓLOGO

Montse Gimena

Conozco a Miquel Gensana Ruestes desde hace, exactamente, media vida. Aunque nuestra relación es profesional, el tiempo nos ha hecho compañeros de muchas alegrías y alguna que otra fatiga personal. A veces espectadores, a veces protagonistas de las cosas que ocurren, lo cierto es que hemos construido una serena relación de amistad.

Seguramente sea este sentimiento el que le impulsó a pedirme *“un cop de mà”* –que le echara una mano– con un proyecto personal. “¡Es que tengo cosas que explicar y tú me conoces!”, me dijo. Y a ello nos pusimos.

Sin embargo, junto con el deseo de escribir el libro, surgió también la duda. Miquel, que es catalán de pura cepa y se expresa habitualmente en su lengua materna, estaba preocupado. “Tengo grandes amigos y colegas de profesión que me conocen desde hace muchos años y con los que también me gustaría compartir mi historia, pero ellos no entienden el catalán”, me explicó.

La solución está en esta pequeña edición en castellano, con alguna licencia narrativa y de traducción pero fidedigna, del libro ilustrado basado en conversaciones con su protagonista y notas del propio Miquel, en las que rememora etapas y aspectos de su vida pasada, expresa opiniones y recopila muchas anécdotas entorno a una de sus pasiones: viajar.

Una historia en la que el niño, el joven y el adulto franquean el paso a un hombre maduro y reflexivo.

SIN MÁS, disfruten del relato.



Miquel (a la derecha)
y sus hermanos,
Enric y Carme.

EL NIÑO

CAPÍTULO I

Miquel nace en Lleida el 2 de mayo de 1959 y se cría en el seno de una familia de clase trabajadora del barrio de La Bordeta. Junto a sus queridos hermanos Enric y Carme, Miquel es el pequeño de un hogar sencillo y feliz, como tantos otros de aquella época de despegue económico que son los años 60.

Su padre Enric Gensana Casals es un hombre tradicional, honesto y muy trabajador. Paleta de profesión, nunca necesitó muchas cosas para vivir. **De él aprendí que si no eres feliz en la escasez, tampoco lo serás en la abundancia.** De su madre Maria Ruestes Escolà, ama de casa, Miquel dice haber heredado otro tipo de virtudes, como el **espíritu emprendedor y comprometido que la caracterizaba.**

ESPÍRITU COMERCIAL EL ANILLO DE COMUNIÓN

Miquel, que va a la escuela pública (antiguos Colegios Nacionales) de su barrio, no es un alumno destacado pero pronto empieza a mostrar talento para los negocios. Divertido, relata uno de sus primeros tratos, aunque fallido.

Contado con distancia y si no se tiene cierta edad, es difícil explicar el anhelo de un niño por cosas que hoy nos resultan cotidianas e, incluso, sin valor alguno. Pero con apenas 10 años y un flamante anillo de comunión en el dedo como arma de negociación, ¿cómo resistirse a un trueque con su compañero de pupitre? Dicho y hecho.

El acuerdo no fue fácil porque mi compañero también era buen negociante, pero se saldó a mi favor con un excelente lote compuesto por cromos, lápices de colores y, entre otras joyas, una goma de borrar tinta. Un auténtico tesoro al alcance de muy pocos. A la que no le pareció tan buena operación fue a mi madre... Cuando le expliqué lo ventajoso de mi trato, me cayó una buena bronca y me llevó al colegio para hablar con mi maestro y, así, deshacer el lío. Hoy día, aún conservo el anillo.

Otro de los grandes negocios infantiles de Miquel se basa en la autofinanciación y tiene por objeto aligerar el peso de las tareas escolares. **En los recreos no eras nadie si no tenías una buena bolsa de canicas,** afirma Miquel. Para

los más jóvenes, diremos que esas pequeñas y coloridas bolas, principalmente de vidrio, eran lo más valioso que podía tener un niño. Así que Miquel, al que el juego se le da bien, compite para ganarse las preciadas canicas que luego convertirá en moneda de cambio. **Para pagar a quien me pudiera ayudar con mis deberes,** recuerda divertido.

Siempre atento a la ley de la oferta y la demanda, con los años, Miquel desarrolla estrategias a mayor escala, más empresariales. **Me di cuenta de que el secreto estaba en controlar todo el proceso,** explica.

¡El regaliz de palo! ¿Quién no lo ha probado? La que fuera la golosina por excelencia de los niños de la época, también fue un buen negocio para Miquel. Recuerda que la planta de regaliz crecía de forma natural en terrenos húmedos muy próximos a la casa de sus abuelos. **Ahora se vende procesado, en forma de pastillas o de caramelos, pero entonces masticábamos la raíz de la planta para extraer el característico sabor que tanto nos gustaba. Todo era más natural. Así que aprovechaba mis visitas familiares para hacer-**

El abuelo Ramon y la abuela Carme.



me con las raíces que luego troceaba y vendía a mis compañeros de colegio. Disponía de tanta producción, y gratis, que incluso suministraba a un quiosco del barrio.

Autosuficiencia parecida, la de su negocio de los gusanos de seda. **Ponía los huevos en una caja de zapatos agujereada, para que cuando salieran los minúsculos gusanitos pudieran respirar, y luego los alimentaba con hojas de morera que yo mismo recogía. A una peseta la docena. ¡Vendí cientos!**

Todas estas iniciativas hacen que, a su corta edad y aún viniendo de una familia modesta, Miquel disponga de dinero para sus propios gastos. Ingresos que aumentan cuando empieza a ayudar en la fábrica de cajas de madera de Melitón Regué –hoy Cartonajes del Segre, referente del sector– a la que acude después de las clases.

Se trataba de una fábrica de las de antes. Allí, ayudaba a los trabajadores en lo que podía y me encargaba de recoger los clavos y los restos de madera. Me pagaban 10 pesetas se-

manales. Un sueldazo teniendo en cuenta que hablamos de 1970.

EL ABUELO RAMON UN POZO DE SABIDURÍA

Cumplidos los doce, la prematura muerte a los 18 años de su tío Ramon, altera la rutina infantil de Miquel.

En pleno luto, y con el abuelo materno trabajando como fogonero en la fábrica de ladrillos y adoquines Puigdevall, Miquel duerme en su casa los días que éste tiene que cubrir el turno de noche, para que la abuela Carme no se sienta tan sola.

La decisión cambia la vida de los tres para siempre. Ellos mitigan su dolor con la presencia del nieto, al que quieren como a un hijo, y Miquel inicia una época de descubrimientos y aprendizajes que le acompañarán a lo largo de toda su vida.

El abuelo Ramon apenas fue al colegio, pero era un hombre muy sabio. Era un pozo de conocimiento. Me enseñó el amor y el respeto por

la naturaleza. Por el campo y por los animales.

Miquel recuerda con cariño las jornadas de pesca y de caza acompañados por Kicho, el perro del abuelo Ramon.

Entendía de perros y de su adiestramiento. Él me enseñó esos secretos que yo hoy pongo en práctica con los míos. De hecho, a mi perro actual, un Grifón de Bruselas, le he puesto el nombre de Kicho por su parecido con el del abuelo.

A su vez, Miquel recita un sinfín de plantas silvestres que aprendió a reconocer en sus paseos por los campos de las afueras de su barrio.

Romero, tomillo, hinojo... Conozco infinidad de hierbas y su valor como remedios medicinales o en la cocina. Conocimientos que formaban parte de esa sabiduría popular, traspasada de generación en generación y que manaba a raudales del abuelo Ramon. Un conocimiento valioso que yo he intentado transmitir a mis hijos y, ahora, inculco también en mis nietas Clàudia y Lola.





Elena y Miquel.

EL JOVEN

CAPÍTULO II

Mediados de los 70 y Miquel es ya un joven con muchas inquietudes y ganas de emprender. En esta época de oportunidades, encuentra los dos pilares sobre los que construirá su vida futura: su vocación y su mujer Elena.

EL TÍO JAUME LA VOCACIÓN

A Miquel, que hoy se declara un *cocinillas* frustrado, siempre le han gustado los fogones y en aquella época, recién acabados los estudios de Primaria, tiene pensado entrar a trabajar en un afamado restaurante del collado de Lilla, hasta que el destino da un nuevo giro.

Con apenas 15 años, llega la oferta de tío Jaume –que era lo que entonces se conocía popularmente como mecánico dentista– y Miquel entra en una nueva esfera. En sus primeros años de aprendizaje en el laboratorio familiar, la ilusión por el trabajo se convierte en vocación y, unos años después, se matricula en la escuela nocturna para obtener el título de formación profesional (FP2) que le exigen para acceder a la Escuela Francesc Pejoan de Barcelona, donde más

adelante cursa sus estudios de Técnico en Prótesis Dental.

Fue el inicio de una apasionante carrera no exenta de altibajos, recuerda Miquel. Amaba mi profesión, veía mucho potencial, pero también muchas carencias en cuanto a organización. Fue ese carácter inquieto el que me llevó, muy joven, a ser presidente de la Asociación de Protésicos Dentales de Lleida.

ELENA EL AMOR

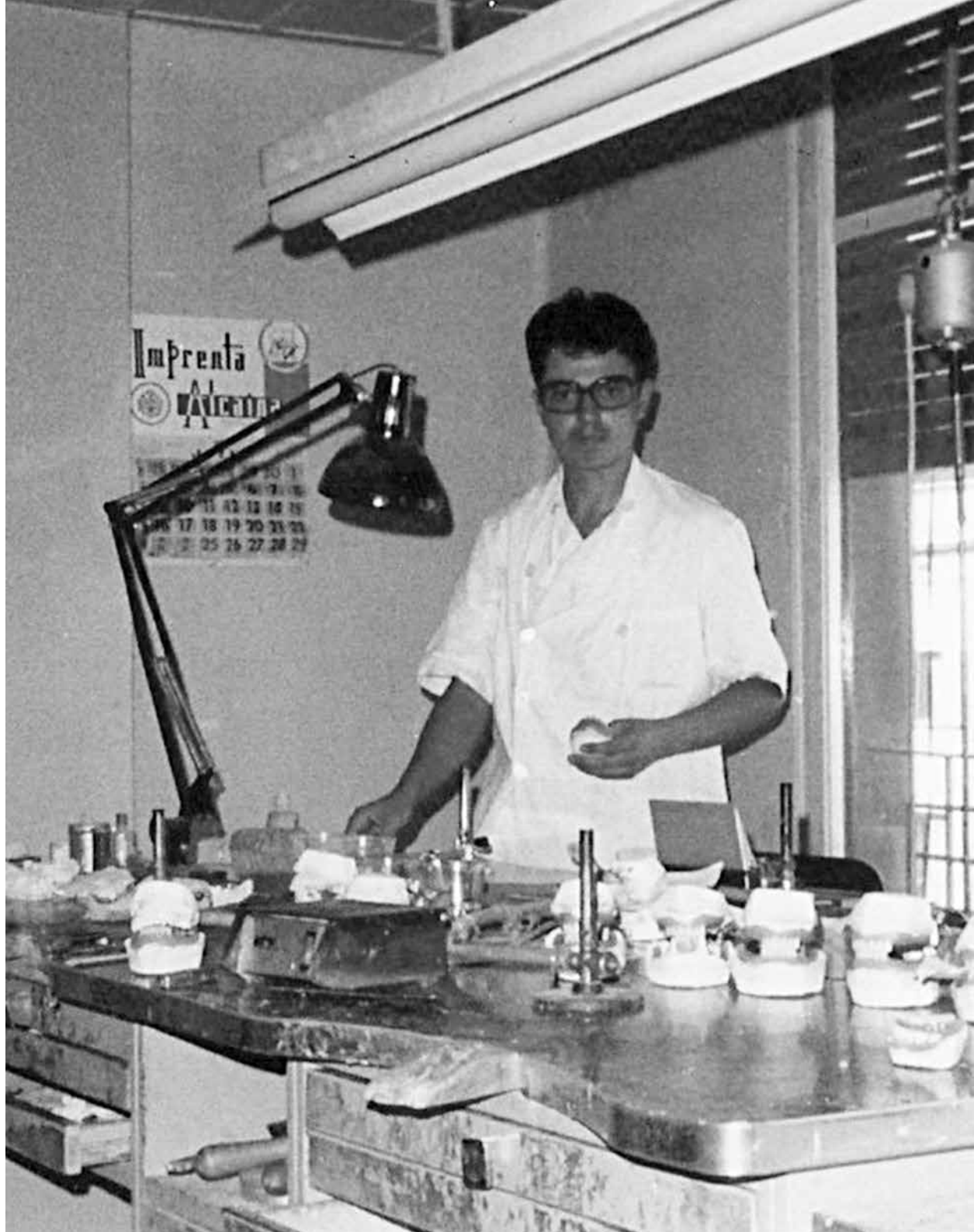
Con 16 años, Miquel conoce a Elena Talam Pujol. **Mi primer amor, mi única novia, el pilar de orden de mi vida.**

Es un joven como tantos otros. Mantiene la afición por la caza y la pesca adquirida en su niñez y, a la vez, empieza a explorar el universo juvenil de una época que respira libertad. **Los fines de semana íbamos a la discoteca Río Club de Les Borges Blanques, un pueblo a poco más de 20 kilómetros de Lleida y que era donde se movía el cotarro.**

Bueno, básicamente era donde vivía la novia de uno de mis amigos y a esa edad uno es muy solidario. Un día vi a Elena y, como se hacía entonces, la saqué a bailar. La cosa fue bien y nos convertimos en compañeros de baile habituales. Pero a mí el fin de semana me sabía a poco, así que me armé de valor y la invité a quedar otro día, pero ya fuera de la discoteca. Recuerdo la escena con ternura y me veo muy joven y tomando una naranjada ¡con la chica de mis sueños!

La celebración de San Valentín, dos semanas después, acelera la formalización de la relación. **Yo nunca había tenido una novia y no tenía mucha experiencia, pero mi amigo le había comprado un regalo a la suya y yo no quería ser menos. Con afán de impresionar a Elena, me dirigí a la antigua Tugues de la calle del Carmen. Era una de esas pastelerías de las que, con sólo ver el lazo, sabías que buen dinero había costado la broma y le compré una caja de bombones con forma de corazón. ¡Éxito rotundo: hasta hoy!** Miquel recuerda haber visto la tapa de los bombones en la caja de recuerdos de su mujer, junto a las

Durante su juventud, Miquel compagina el trabajo de protésico dental en el laboratorio de tío Jaume con el servicio militar.





cartas que le escribió durante los meses de servicio militar.

A veces disperso, Miquel confiesa que su mujer es, en gran parte, la artífice del hombre que es hoy.

Yo soy impulsivo y, aunque paciente, con los años he adquirido esa serenidad que caracteriza a Elena. Práctica e inteligente, siempre acaba por contagiarme ese *seny*, ese sentido común, que pone orden en el caos.

LA MAYORÍA DE EDAD EL OCHO Y MEDIO Y LA MILI

Poco antes de alcanzar la mayoría de edad y ansioso por tener el permiso de conducir, Miquel ya se hace con un coche de tercera mano que le compra a un conocido de su cuñado Alfonso.

Con dieciocho años recién cumplidos y mi *Ocho y medio* –apodo con el que se conocía al Seat 850, sucesor del conocido 600 que popularizó el uso del automóvil en los 60– **aparcado en la puerta de casa, me fui a examinar del carné de coche.**

Trabajando y ya motorizado, hace la mili que entonces dura, ni más ni menos que 18 meses. **Un conocido me animó a alistarme como voluntario para poder quedarme en Lleida y mantener mi trabajo. Por las mañanas iba al cuartel de Infantería y por las tardes me dedicaba a mi actividad de protésico dental, cuando no tenía servicio, ¡claro!**, relata un Miquel que dice tener buenos recuerdos y grandes amigos, que aún conserva, de aquella época.

La juventud de Miquel sirve para afianzar su destreza profesional y su relación con Elena, con la que queda todos los domingos para tomar el vermú. **Era un aperitivo muy típico en todos los pueblos y que, ahora, también se ha extendido a las capitales**, explica.

Miquel y Elena cumplen religiosamente con la tradición, sin descuidar otras obligaciones dominicales. **Como a mi suegra le gustaba que su hija fuera a misa y no queríamos disgustarla, antes de ir a tomar el vermú, pasábamos por la iglesia para ver de que color era la casulla del párroco ese día y aportar algún dato si nos preguntaban si habíamos ido al oficio.**





Elena y Miquel,
el día de su boda.

EL ADULTO

CAPÍTULO III

Con solo 24 años, Miquel se incorpora al grupo de trabajo que realiza la redacción de los estatutos del Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Cataluña y que se constituye en 1989. **Siempre me he sentido orgulloso de este logro porque creamos el primer colegio profesional de protésicos dentales de Europa. ¡Soy el miembro número 17!**, dice orgulloso.

iLAB-17

EL LABORATORIO DENTAL

Poco después y alentado por un acuerdo con una dentista local para suministrarle las prótesis, funda su propio laboratorio que hoy opera bajo el nombre iLab-17 Laboratori Dental, en honor a su número de colegiado. Un proyecto ilusionante que, de la noche a la mañana, amenaza con venirse abajo al desdecirse la odontóloga.

Me encontré con un laboratorio completamente equipado pero sin clientes, dice un dolido Miquel. Su primera opción es viajar a República Dominicana para cursar los estudios de dentista. **El convenio de correspondencia homo-**

logaba el título y permitía la práctica en nuestro país. Fueron muchos los dentistas españoles que se formaron allí en aquella época. Pero Miquel y Elena ya están casados y esperan a su deseada primera hija, Gemma, que nace ese mismo 1983.

Fueron años muy duros y complicados. Salí adelante con mucho trabajo y esfuerzo, aunque el entorno no siempre me era favorable. Crecíamos poco a poco, pero muchas veces me encontraba atado de pies y manos por las limitaciones que marcaban las competencias de la propia profesión. No comprendía por qué, si era yo el que fabricaba la prótesis, no podía tomar las medidas al paciente y colocarla una vez acabada.

Con el tiempo, esta limitación profesional que siempre aborda a la tremenda y con rebeldía, cambia de cariz y le hace reflexionar.

Me di cuenta de que nada sacaría del conflicto, aparte de una buena úlcera, claro. Tenía que enfocar el tema desde otra perspectiva. Como un reto. Como una oportunidad.

DENTAL LLEIDA EL POLICLÍNICO

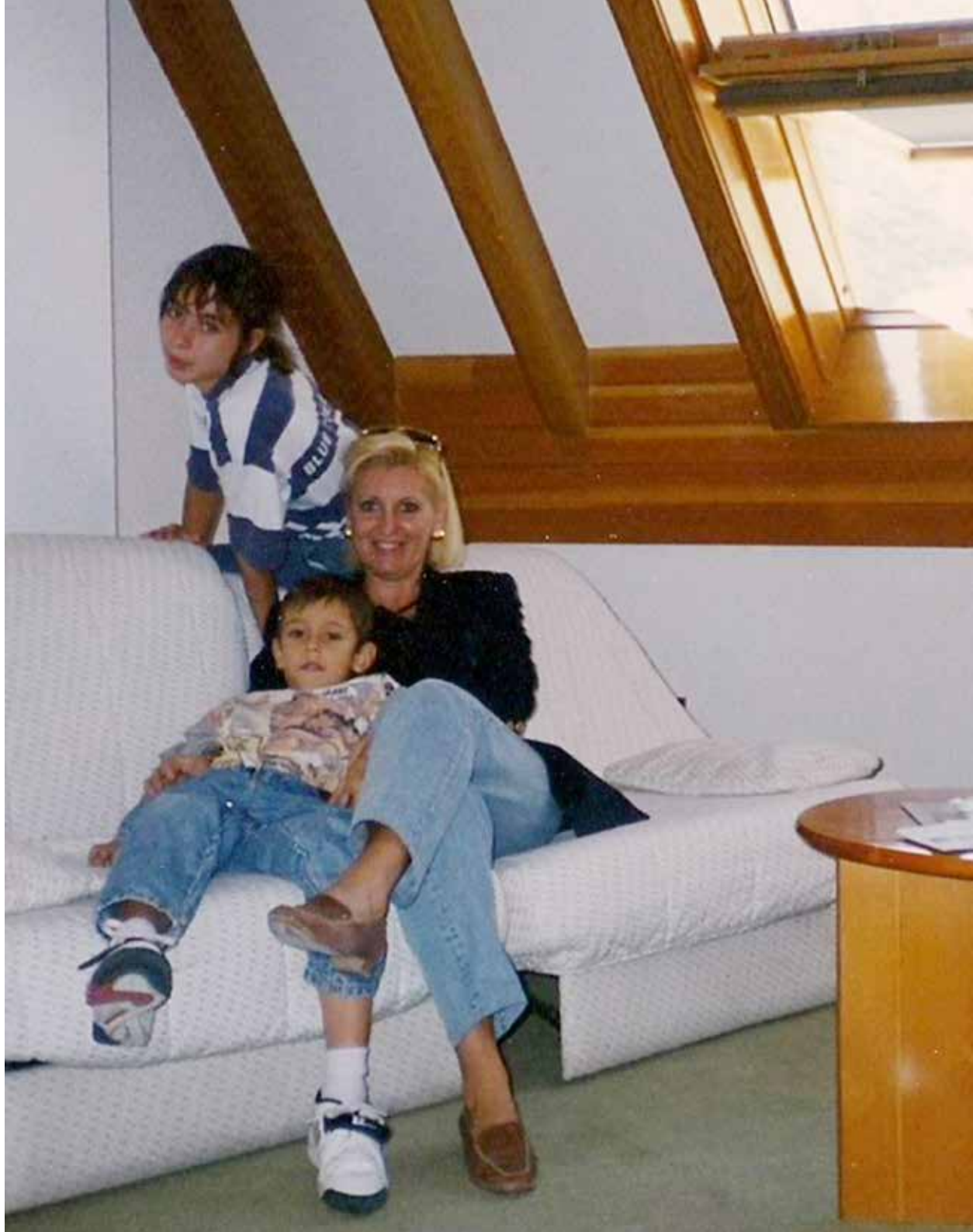
Inmerso en esta nueva filosofía, Miquel gesta el germen del que, más adelante, será su segundo gran proyecto empresarial. Junto con otro compañero, en 1986 inaugura Dental Lleida, un policlínico con ocho boxes situado en la céntrica avenida de Rovira Roure y para el que contratan a dentistas especializados en diferentes áreas.

La iniciativa despierta el interés del sector y también el recelo de algunos que ven fantasmas incluso en el hecho de que la clínica no lleve el apellido de algún dentista concreto, algo completamente inusual hasta la fecha.

Era un nuevo concepto empresarial, alejado del modelo tradicional de la consulta particular y en la que un único dentista practicaba todas las especialidades, con mayor o menor acierto. Nosotros, por el mismo precio, ofrecíamos una atención más especializada a nuestros pacientes.

El proyecto de Dental Lleida cuenta pronto con la confianza de los leridanos

Elena con sus hijos
Gemma y Miquel.



y, en poco tiempo, amplía su cartera de pacientes.

El nacimiento de su hijo Miquel en 1987 y el crecimiento empresarial marcan una época muy entrañable. **Si tuviera que definir como fueron esos años, la palabra sería felices. Elena y yo teníamos dos hijos sanos y preciosos y, en lo profesional, estaba en continua evolución.**

INSTITUT DENTAL ILLERDENT EL ORIGEN

Esa misma inquietud es la que lleva a Miquel a idear nuevos protocolos y sistemas de gestión que mejoren la calidad del centro. Una innovación y un riesgo que no siempre entusiasman a su socio, mucho más mayor y con una visión más conservadora del sector.

Discrepancias que provocan la disolución de la sociedad en 1994 y que, con apenas 35 años, Miquel funde el Institut Dental Illerdent, una versión más evolucionada y más moderna del antiguo policlínico, lo que le convierte en un empresario de éxito.

Illerdent fue la solución final a mis quebraderos de cabeza. Por primera vez podía tomar mis propias decisiones sobre todo el proceso. Apoyados en el laboratorio, cada vez más especializado, nuestro servicio era integral de principio a fin. Se trataba de instaurar un modelo asistencial más parecido al de un hospital que a una simple consulta de dentista. Una aventura.

LA UBICACIÓN

Pasan los años e Illerdent, con una ubicación estratégica en pleno centro comercial, atrae a más y más pacientes. **Siempre digo que yo soy hombre de coche de línea. La accesibilidad es una máxima para cualquier negocio y como yo ya era muy conocido en los pueblos de alrededor, decidí instalar la clínica a apenas 200 metros de la estación de autobuses interurbanos. Sin duda, fue un gran acierto. Llegaban pacientes de todos los rincones de la provincia y también de la Franja –la zona limítrofe con Aragón– y de las comarcas de Tarragona más próximas. Muy pronto, nos convertimos en la clínica dental más**

completa y más próxima para muchas personas.

EL EQUIPO

Con el tiempo, el centro incorpora también más y mejores especialistas hasta consolidar un cuadro médico y administrativo que hoy en día suma más de cincuenta profesionales.

A mí me gusta el trabajo en equipo. Me gusta rodearme de gente competente y valoro muy positivamente el aprendizaje mutuo. Si tú fichas a un profesional bueno, el estándar del equipo se iguala siempre por arriba. Nos hace mejores a todos, reflexiona.

A Miquel se le llena la boca cuando habla de los miembros de su equipo, algunos de ellos tan antiguos como el mismo centro. Tanto en el laboratorio como en la clínica, cuenta con personal de muy diferentes disciplinas.

Son profesionales especializados y en continua formación. Por eso me gusta escuchar a todo el mundo, independientemente de su puesto en el organigrama, confiesa.

SER PIONEROS

Con las personas adecuadas y una clínica a pie de autobús, otra idea ronda en la cabeza de Miquel: ser pioneros.

Recuerda ser la primera clínica de Lleida en ofrecer la colocación de implantes y dientes, en el mismo día.

Ahora puede parecer algo más normal, pero veinticinco años atrás, la mayoría de los dentistas aún estaban en fase de formación y no en técnicas tan avanzadas, desde luego.

Nosotros ya habíamos superado esa etapa hacía mucho tiempo y contábamos con los mejores cirujanos maxilofaciales e implantólogos experimentados. Así que dimos otra vuelta de tuerca y empezamos a coordinar la comunicación entre los equipos de la clínica y del laboratorio, para simultanear ambos procesos y ganar en eficacia y rapidez, además de abaratar costes.

El modelo de tratamiento fue un éxito tan rotundo que, aún hoy, es el buque insignia de la clínica.

LA FINANCIACIÓN

Para innovar, además de con la idea, hay que contar con un buen equipo que crea en ella y aporte valor añadido al proyecto y, como no, ¡con el dinero suficiente para llevarlo a cabo!

Así que con las ideas y el equipo garantizados, Miquel vuelve al tercero de los asuntos: el dinero.

En plena crisis económica y con los intereses bancarios por las nubes, el grifo de la financiación no se abría para todo el mundo... Y es que cuando no tienes dinero sólo hay un sitio al que ir a pedirlo: al banco.

¿Es caro? Sí, pero es la financiación más independiente que hay. El banco, una vez te ha prestado el dinero, no se mete en tus cosas y tú únicamente tienes que cumplir. ¿Qué significa cumplir? Pues que tu negocio vaya bien y eso, al fin y al cabo, te interesa más a ti que al banco.

Así que con esa intención de que todo vaya bien, Miquel aprende que a cada inversión hay que asignarle un buen

plan de negocio individual y que, además, no hay que tener miedo a introducir los cambios necesarios para que todo encaje a la perfección.

Conocer mis limitaciones, tal vez sea parte de mi éxito. De hecho, siempre he contado con un *staff* administrativo y contable para completar esas carencias de las cuales soy muy consciente. Ya digo yo que soy de los que necesitan secretarios para todo.

DIGITALIZACIÓN

Con esta filosofía, Miquel gestiona hoy una clínica dental que dispone de los mejores equipos de radiodiagnóstico digital y de simulación tridimensional del sector dental.

La digitalización es una de las inversiones más costosas, a veces millonaria, pero también muy rentable.

En nuestro caso, no hablamos de máquinas y programarios que sustituyen a las personas, sino de tecnología que ayuda a nuestros profesionales y que, sobretodo, cuida de nuestros pacientes.

Miquel padre y Miquel hijo, confianza y trabajo en equipo.



MÁS DE 65.000 PACIENTES CLÍNICA DE REFERENCIA

La mejor valedora de la solvencia de llerdent es su cartera de pacientes con más de 60.000 historias clínicas activas de personas residentes en la propia ciudad y en un radio medio de influencia de más de 150 kilómetros.

Aunque nuestro mercado natural es de proximidad, atendemos también a pacientes procedentes de Zaragoza o de Madrid, que vienen en AVE atraídos por los tratamientos punteros e innovadores de la clínica.

En llerdent, siempre nos referimos a las personas como pacientes o usuarios. Cuando hablamos de salud y de servicio, hay que huir de términos más mercantilistas como el de cliente, dice Miquel que es muy consciente del factor humano que ha de presidir su trabajo. Aún así, el negocio ha de ser sostenible y, por tanto, rentable.

Nuestra cartera de clientes es piramidal y al principio se alimentaba del boca a boca. Cada persona que tratábamos acababa recomendándo-

nos a un pariente o a un amigo. Incluso, cuando las comunicaciones y el transporte con los pueblos era aún deficitario, se concertaban visitas consecutivas a personas de la misma población que aprovechaban el viaje y venían juntos en un mismo coche o en el autobús de línea regular.

De esos primeros años, Miquel recuerda con cariño conocer el nombre de pila o, al menos, el del clan familiar de la mayoría de los pacientes de su clínica. Vivíamos más despacio, todo era más reposado y las visitas al dentista se completaban con unos minutos de charla amable: ¿Cómo va todo? ¿Qué hacen los chicos?

La clínica crece al ritmo de la sociedad y el modelo de negocio se va transformando. Las constantes incorporaciones al equipo o la implementación de nuevos y mejores tratamientos, llevaban asociada la presión de llenar las agendas de esos nuevos profesionales con más citas. La responsabilidad de buscar más trabajo.

Inversiones en publicidad, estrategias de fidelización, políticas de incentivos...

La complicidad entre Miquel y su hija Gemma.



Nuevas formas de captación de clientes para los nuevos tiempos.

Yo soy un defensor de la comunicación de empresa y, en cuanto pude, empecé a invertir en publicidad. Quería que llerdent fuera un nombre conocido. No era una cuestión de ego, de hecho soy bastante pudoroso y no me prodigo en entrevistas ni actos públicos. Se trataba de dar visibilidad a la clínica.

Las agendas se van llenando pero Miquel sigue con los pies en el suelo y se esfuerza por hacer del trato a sus pacientes una seña de identidad. A mi modo de ver, la fidelización es algo que te has de ganar. Puedes hacer descuentos o regalar viajes y atraer a nuevos pacientes con incentivos que hagan que la clínica les resulte más atractiva; pero, cuando la promoción acabe, lo más probable es que no vuelvan. La experiencia me ha enseñado que solo la confianza forja relaciones a largo plazo y esa confianza hay que ganársela. ¿Cómo? Pues con compromiso y con mucho trabajo: pacientes satisfechos. De ahí mi interés en instaurar una cultura de

empresa que gire entorno a las personas. El resto, vendrá poco a poco.

Y es que Miquel sabe que las cosas no surgen porque sí. Primero ser y, después, serás.

GEMMA Y MIQUEL LOS ALIADOS

llerdent es una empresa familiar con Miquel padre al mando, su hijo Miquel al frente de la dirección clínica del centro y su hija Gemma capitaneando las áreas de recursos humanos y de atención al paciente.

Trabajar en familia es bonito, pero también tiene su aquel... Ríe divertido, Miquel. La incorporación de mis hijos a la clínica es la mayor de mis satisfacciones. Cuando uno viaja busca buenos compañeros para asegurarse una travesía amable. Pero las iniciativas y las ideas son muy personales y, a veces, es difícil unificar el liderazgo con tantas cabezas pensantes. Ahora bien, es un ejercicio con muchas bondades. Asumir nuevas formas de hacer las cosas o hacer cosas nuevas

Miquel y Elena en sus bodas de plata.



requiere tener amplitud de miras y no solo con la familia, también con tu equipo.

Ambos hijos tienen perfiles muy diferentes. Gemma se ha formado en gestión y tiene un carácter extrovertido y espontáneo, mientras que Miquel es odontólogo experto en implantología y cirugía bucal y es más cerebral y reservado. Vamos, que formamos un equipo variopinto, bromea su progenitor.

Mis dos manos, dice un orgulloso Miquel que reconoce en Gemma a su mano izquierda para coordinar al equipo y velar por la satisfacción de los pacientes, evitando los conflictos; y, en Miquel, a esa mano derecha y diestra en la medicina que ha elevado el nivel clínico de llerdent y les ha aportado conocimiento.

Atendiendo a la buena gobernanza de la clínica, Miquel disfruta analizando cómo es trabajar con sus hijos. **Como empresario, el camino no ha sido fácil. Cada paso que he dado me ha costado siempre un poco más que a los demás porque partía de la nada. Ese**

sobreesfuerzo me acompaña desde la juventud, pero no como una carga, sino como el firme deseo de construir un entorno de oportunidades para los que me sigan. Que Gemma y Miquel se hayan incorporado a la empresa no es algo premeditado, pero tampoco una casualidad. Mis hijos han crecido en un hogar en el que se respira pasión ¡por los dientes!

El punto de equilibrio entre lo personal y lo profesional es un hándicap, pero no insalvable. Yo siempre he sido consciente de donde viene mi fuerza, mi energía. Elena, muy discreta, juega un papel primordial en todo lo que emprendo. Su temple y su apoyo incondicional me permiten acertar y también errar, con la seguridad del que sabe que siempre tendrá el consejo sabio de la otra persona.

Cuando llegaron nuestros hijos, el nuestro era un hogar inmerso en proyectos empresariales, unos ya maduros como el laboratorio y otros incipientes como llerdent. Con un negocio familiar que empezaba a adquirir estructura de grupo empresarial, el tiempo era escaso y Elena

traía a Gemma y a Miquel a la clínica para verme.

La asiduidad de las visitas hace que el matrimonio, de forma inconsciente, introduzca enseñanzas que permitan a los niños diferenciar las relaciones en el espacio de trabajo a las que mantienen en el ámbito familiar.

En su lenguaje, empezamos a resolver sus preguntas sobre aspectos profesionales que llamaban su atención y a inculcarles que las cosas no se obtienen por derecho, sino con formación, criterio y esfuerzo. Todo ello con la única ambición de no malcriar a unos niños que cuando venían a la clínica, ¡venían a ver al jefe!

Pasan los años y Gemma y Miquel crecen y empiezan a ayudar en la clínica durante sus vacaciones escolares. **Gran parte del equipo los conoce desde que eran unos críos. Al principio, hacían los recados y ayudaban en lo que podían en cualquier departamento. Con el tiempo y más experiencia, fueron asumiendo sus propias tareas y sus primeras responsabilidades en llerdent.**

Hoy, con sus hijos plenamente integrados en la estructura de la clínica, Miquel se muestra convencido de que la incorporación de Gemma y Miquel al negocio familiar responde a una elección personal.

Por ello, les exijo responsabilidad y compromiso con su oportunidad. Esta clínica es fruto de mi esfuerzo y el de Elena, pero también del de todas y cada una de las personas que han trabajado o trabajan en y para Grupo Dental llerdent.

Mis hijos tienen la formación y cuentan con mi experiencia, un magnífico equipo, una gran cartera de pacientes y todo en un centro de renombre y prestigio, referente en su área geográfica. **Pero, siendo justo, he de decir que no todo son ventajas. Mis hijos tienen por delante otros retos nada fáciles.**

El primero y que, a veces puede llegar a ser un estigma, es ser los hijos del jefe. Un argumento que, según explica Miquel, **podría servir para cuestionar su valía profesional o su autoridad. En este caso, y objetivamente,**

diré que es un reto que han superado redoblando esfuerzos, trabajando duro y demostrando buen criterio en la toma de decisiones. Sin duda, se han ganado el respeto del equipo y, por supuesto, el mío propio.

El segundo y nada sencillo, es trabajar a las órdenes de su propio padre. Aquí el tema ya es cosa de tres. Mi situación actual es la de un empresario al frente de un grupo dental, diversificado y en continuo crecimiento. La incorporación de Gemma y Miquel a la empresa me ha permitido delegar muchas funciones directivas a personas de mi absoluta confianza. Con el traspaso de competencias, ellos gozan de autonomía y yo puedo dedicar más tiempo a estrategias globales que cohesionen el grupo de empresas. Y es esta perspectiva, esta visión integral, la que me inspira en la valoración de sus aportaciones y de sus decisiones.

La discrepancia enriquece nuestra relación, pero también es cierto que en exceso llega a resultar agotadora y enturbia la objetividad del criterio. A veces, se me hace difícil transmi-

tir el porqué apruebo o rechazo una iniciativa, pero me esfuerzo por trasladarles que somos directivos entorno a una decisión empresarial. Que no hay nada personal en ello y que mis decisiones son meditadas y están motivadas por la experiencia y el conocimiento.

Sobre la complejidad propia de la gestión de este tipo conflictos, sumada al vínculo familiar de los tres protagonistas, Miquel afirma que es un camino que recorro con la mente abierta y totalmente permeable a nuevas ideas y nuevas formas de hacer. Me gustan la frescura y la empatía por las personas de Gemma y el rigor y el conocimiento médico de Miquel. Tienen la capacidad de complementarse y de establecer un equilibrio del que creo, aún hoy, no son conscientes. Yo sí que lo veo.

Ambos aportan mucho a la empresa. Un valor añadido en proceso de integración y que no pierdo de vista cuando evalúo los pros y los contras de sus propuestas. Decisiones que tomo con el único objetivo de que sepan que siempre tendrán en mí una

respuesta honesta. Y es que, como cualquier padre, Miquel siempre quiere lo mejor para sus hijos. Por eso, ahora que ellos ya tienen su propia prole, espera mayor comprensión y cuando se le cuestiona siente cierta frustración. Mis hijos están muy bien preparados y han sabido aprovechar las oportunidades que yo no tuve. Pero yo ya peino canas. Tengo la sabiduría que otorgan los años y la experiencia y, no mentiré, me duele cuando yo creo que no se me reconocen.

Siempre pienso que aún les falta equivocarse más por ellos mismos. La experiencia se adquiere con los años y te permite ver los errores que no ves cuando eres joven. Por eso, a veces, intento mantenerme al margen y paso cada vez más tiempo en el banquillo. ¡Pero, ojo! Siempre atento porque, esté donde esté, salto al terreno de juego para ayudarlos en lo que haga falta.

Con el afán de mejorar, Gemma introduce cambios continuamente en la gestión y es camaleónica, se adapta bien a las situaciones y no le pesa implementar nuevas formas de hacer.

Es cierto que a veces me cuesta ver lo que ella ve, desde otra perspectiva y con otra edad, pero no menos que hacerle ver lo que ella no ve o aún no sabe.

En temas clínicos, también sucede. A veces el choque es inevitable. Siempre digo con orgullo que desde que mi hijo Miquel asumió la dirección clínica de llerdent, el salto cualitativo ha sido impresionante. Los equipos, las técnicas, los tratamientos... Todo ha mejorado y, incluso me atrevería a decir, que estamos a la vanguardia en muchas áreas. Y es que Miquel es tan innovador como firme en algunas de sus decisiones. Yo no soy dentista, pero llevo décadas trabajando codo con codo con muy buenos especialistas y he aprendido mucho de ellos. Mis oportunidades tal vez no hayan sido tan académicas y no tenga la capacidad de poner esos conocimientos en práctica, pero sé cuando algo encaja y cuando no.

Afortunadamente, la sangre nunca llega al río –bromea– pero nos damos un panzón de nadar.



CUADERNO DE VIAJE: LOS 5 CONTINENTES

CAPÍTULO IV

“Los viajes son en la juventud una parte de educación y, en la vejez, una parte de experiencia”

Sir Francis Bacon (1561-1626)
Filósofo y estadista británico

No es hasta los años 90, a los 31 años, cuando Miquel realiza su primer viaje de larga distancia: Filipinas.

Puede parecer tardía su vocación viajera, pero Miquel forma parte de esa generación que se crió a la sombra del *Spain is different* (eslogan publicitario utilizado entre 1962 y 1969 y que nos aupó en el mercado turístico internacional) y que no iba más allá de pasar unos días en la casa familiar del pueblo o, el que podía permitírselo, en algún modesto hotelito de la costa. Eso sí, siempre en agosto.

Lo cierto es que eran otros tiempos y, además, recordemos que Miquel pasa su juventud encadenando proyectos empresariales de manera ininterrumpida hasta 1995.

También influye el hecho de que nadie de su entorno haya viajado lo suficiente como para despertar su interés por

visitar otros lugares. Miquel recuerda, incluso, que vio el mar por primera vez a los 10 años.

Mis padres quedaron con unos vecinos para ir a pasar el día a la playa. Como eramos muchos, pusimos las sillas del comedor como asientos en la parte trasera de la furgoneta, una Mercedes de la época de color beis. Cuando subimos al collado de Lilla, tuvimos que parar para que se enfriara el motor y disfrutar de las vistas... Y allí, en el horizonte, estaba ¡el mar! Fue un momento mágico que nunca olvidaré. Pasamos un día fantástico, con pícnic familiar incluido, en la popular Pineda de Salou.

Actualmente, con sellos de los cinco continentes en su pasaporte, recuerda otra referencia infantil.

Cuando era pequeño, se empezó a emitir una serie en Televisión Española que se llamaba Los Chiripitifláuticos. ¡Menudos personajes! Locomotoro, Valentina, el Tío Aquiles, los Hermanos Malasombra y, mi preferido, el Capitán Tan. En cuanto podía, se arrancaba con la frase *en mis via-*

jes por todo lo largo y ancho de este mundo... ¿Quién me iba a decir que, de mayor, llegaría a visitar el lejano Cabo Norte o a navegar por el estrecho de Magallanes? Impensable.

De esta experiencia viajera surge este cuaderno de viaje repleto de recuerdos, anécdotas y vivencias, de las que Miquel hace una selección para explicarnos su evolución personal y de como viajar se ha convertido en una sana y maravillosa adicción.

ASIA

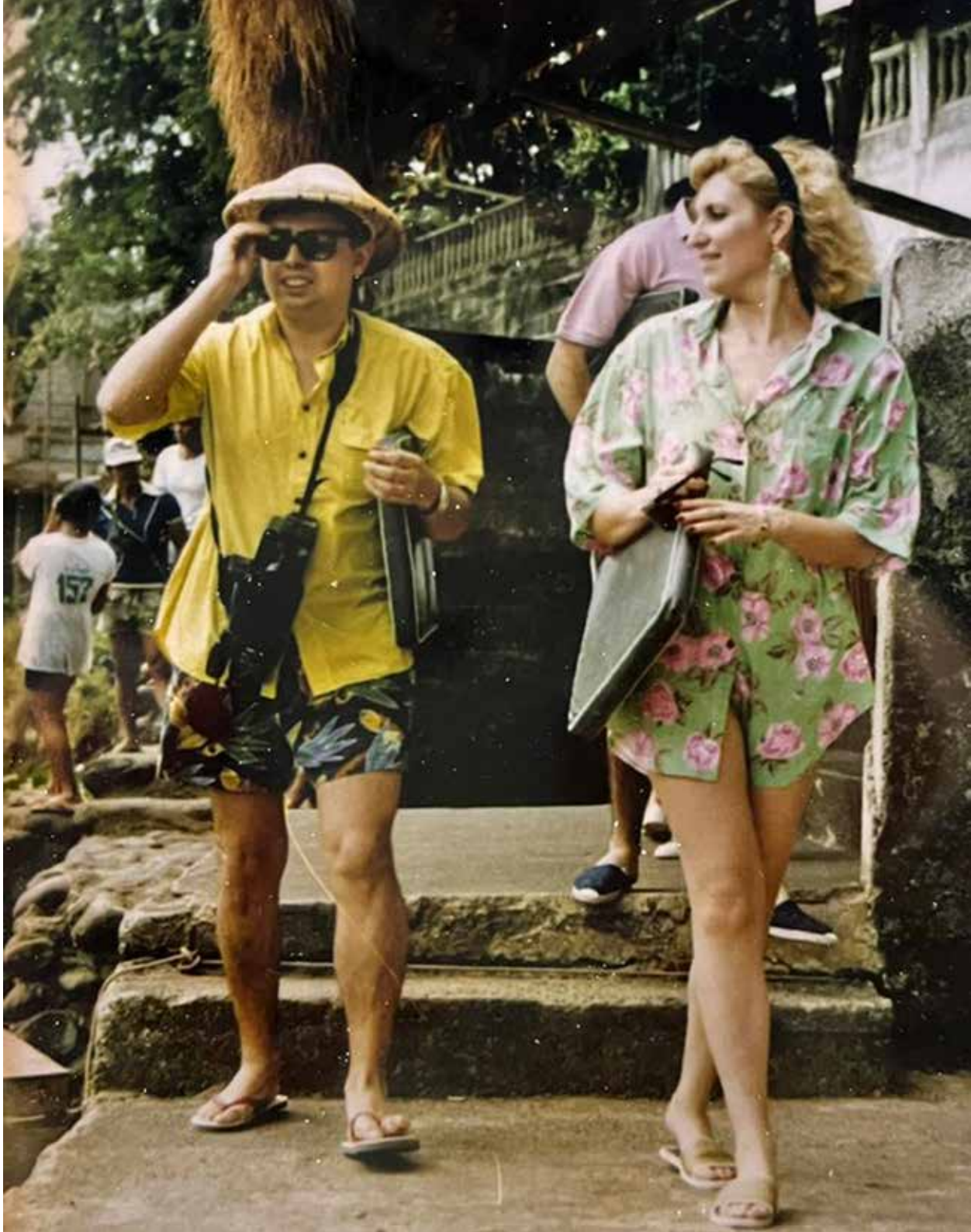
El continente asiático es uno de los destinos preferidos de Miquel. **Despierta la espiritualidad de cualquier viajero, sin importar su etnia o creencia.**

FILIPINAS, 1990

“Una persona que no recuerda de dónde viene nunca llegará a su destino”

Proverbio filipino

Filipinas (1990).



Como decíamos, la primera oportunidad de salir al extranjero llega en 1990 y no defrauda a Miquel y a su esposa Elena, que viaja con él.

Dental Lleida está en marcha y las cosas van bien. Empiezan a ser alguien en el sector y un conocido laboratorio organiza un viaje de incentivos para buenos clientes. Destino: el sudeste asiático.

Miquel duda en aceptar la invitación. **Cuando uno piensa en salir por primera vez de España, piensa en un destino cercano: París, Londres... Pero no en un país tan lejano y tan diferente como es Filipinas. La verdad, no entraba en mis planes.**

Pero bueno, una vez hablado con Elena y con la tranquilidad de que se trataba de un viaje en grupo con españoles como nosotros y estaba perfectamente organizado, decidimos apuntarnos.

Yo de Filipinas lo único que conocía era que había sido colonia española y que la ex mujer de Julio Iglesias, Isabel Preysler, era de allí. Así que con esta mínima información bajo

el brazo, hicimos la maleta hacia un país que no sabíamos que nos cambiaría la forma de ver la vida.

Miquel y Elena se integraron perfectamente en la expedición. Aunque no conocían a nadie de antemano, el hecho de que todos tuvieran un vínculo profesional les facilitó hacer nuevas amistades **y algún que otro negocio**, explica Miquel.

Formado mayoritariamente por personas de más edad, algunas de ellas con mucha experiencia como viajeros, el grupo aportó tranquilidad a la joven pareja que rápidamente se centró más en disfrutar de lo que el archipiélago les ofrecía que en temer que pudiera pasar.

De ese viaje recuerdo, sobretodo, la pérdida del miedo a viajar. Fue tal la fascinación, la curiosidad por otra cultura, la belleza del paisaje... Que algo nuevo se instaló en mi: el deseo de conocer el mundo.

INDONESIA, 1992

“Con voluntad, hay posibilidad”

Proverbio indonesio

Parque Taman Mini Indonesia Indah, en Yakarta. (Indonesia, 1992)



La isla de Java, entre el Sudeste Asiático y Oceanía, acoge la poblada ciudad de Yakarta.

Con más de 10.000 islas, Indonesia ha vivido una historia convulsa. Situada en la Ruta de las Especias y fuente de numerosos recursos naturales, ha sido objeto de ocupaciones y disputas coloniales.

Esa multiculturalidad se aprecia también en el crisol de lenguas que se hablan en el país, entre 150 y 400 (según la fuente), aunque el indonesio (el *bahasa*, dialecto del malayo) es el idioma oficial. Su población es mayoritariamente bilingüe, pero respecto a su lengua nativa, que suelen mantener además de la oficial.

¡Menuda torre de Babel!, recuerda Miquel. Yo, que prácticamente sólo hablo castellano y catalán, he desarrollado un sistema de interpretación para los idiomas que, explicaré, no es infalible, pero a mí me funciona.

Como buen viajero, tengo el inglés como idioma universal, pero sólo chapurreo algunas palabras y expresiones que he ido aprendiendo con

los años... Por eso, le pongo remedio con una técnica que he ido depurando con el tiempo.

En los cruceros es habitual que los folletos de las excursiones estén a disposición de los pasajeros en varios idiomas. Así que siempre me hago con un ejemplar en castellano y otro en inglés.

En el folleto en castellano me informo y selecciono las cosas que quiero ver y las actividades que me gustaría hacer. Luego, identifico esos mismos párrafos en el folleto en lengua inglesa y los marco para poder dárselos a leer a quien se lo tenga que indicar. Eso sí, siempre acompañado de una sonrisa, que abre muchas puertas.

Dicho y hecho. Como es costumbre, negocié con un taxista un servicio por horas y, desplegando mi técnica, le fui señalando uno a uno el nombre de los sitios que habíamos marcado en el folleto.

Aunque no muy expresivo, el conductor arrancó e iniciamos la excursión. Cuando llevábamos un rato

Mausoleo Taj Mahal en Agra. (India, 1997)



de recorrido, empezamos a preocuparnos porque pasábamos de largo, dejando atrás sitios que le habíamos indicado, y el taxi no se detenía. Así que me pasé al lenguaje de signos para darle a entender que me explicara si había algún problema...

Sorpresa absoluta: entonces me dí cuenta de que el taxista ¡sabía menos inglés que yo! Por unos segundos mi mundo se vino abajo. ¿Ahora qué hacemos?

Como la necesidad agudiza el ingenio, le hice un gesto para que entendiera que esperara allí y salí disparado a un puesto cercano que vendía *souvenirs*.

Hice una selección de las postales que se correspondían con los lugares que queríamos visitar. Las pagué y volví a subir al taxi. Cuando se las mostré al taxista... ¡No sé cual de los dos se sintió más aliviado!

Ahora, visto con distancia, me doy cuenta de que el idioma es una barrera relativa y que, cuando hay voluntad de comunicarse se consigue.

INDIA, 1997

“Antes de juzgar a una persona, camina tres lunas con sus zapatos”

Proverbio hindú

India, con 1.412 millones de habitantes, concentra el 18% de la población mundial y es el segundo país más poblado, liderazgo que se disputa con China. También en lo económico, India se posiciona y ha experimentado un crecimiento gigantesco en las dos últimas décadas, que la sitúa actualmente en el top del *ranking* mundial.

Desgraciadamente, la estructura productiva y los incentivos para captar inversiones que empujen esa boyante economía, son también la fuente de desigualdad social de un país en el que el 1% de su población concentra casi la mitad de la riqueza nacional. Por ello y otros factores socioculturales y religiosos, la India se fija en imaginario popular como referencia de un país extremadamente pobre.

La India es un país que te gusta o no te gusta. No tiene término medio. Pero a nosotros nos encantó, explica Miquel.

Chat de Manikarnika, crematorio a orillas del Ganges, en Varanasi. (India, 1997)



India es una explosión de colores, de olores, de música... Un país mágico que te roba el corazón.

Pero como toda moneda, tiene su cara y su cruz. La pobreza es algo que no gusta ver. Además, es inevitable que aflore cierto sentimiento de culpa por tu propio estatus; y, en India, la pobreza es tan extrema que es imposible que no surja esa tristeza.

A ello se refiere Miquel cuando recuerda los numerosos niños y niñas que acudían en masa a las estaciones de tren, a la espera de que algún turista extranjero les diera unas monedas. Lo tengo tan presente como el primer día que lo vi. Niños pobres, muy pobres, pero además enfermos o tullidos: ciegos, con extremidades amputadas... Ni en la peor de mis pesadillas hubiera imaginado algo así. Y parecía que a nadie le importara.

La dureza con que Miquel relata los episodios vividos en India, no está exenta de reflexiones sobre su propia vida. Estamos tan ocupados con nuestros problemas del primer mundo que, mirados con perspectiva, ni son pro-

blemas ni son nada más allá que obstáculos que uno tiene que superar en la vida. Nuestra sociedad se ha desarrollado dando la espalda a los que menos tienen y todos queremos vivir en la burbuja del bienestar. Seguramente por eso nos desagrade tanto experimentar otras emociones que cuestionan nuestra forma de vivir y de conseguir lo que tenemos.

Las experiencias se suceden durante el viaje. Yo soy de los que aprovecha el bufé del desayuno para prepararse un tentempié de media mañana. Aquel día me hice un buen bocata de beicon y me lo eché a la mochila. El plan era hacer una excursión a pie por la calles más populares de Nueva Delhi. Como en tantas esquinas, encontramos a un hombre (uno más) que pedía limosna en la calle. Mi primera reacción fue echar mano del bocadillo y dárselo. Cual fue mi sorpresa cuando, andados unos pasos, lo tiró al suelo.

Sorprendido, me dirigí a la guía que nos acompañaba y le expliqué la reacción del mendigo en busca de respuestas. “Es normal” –me dijo– “su

Templo del Cielo en Beijing. (China, 2008)



religión no le permite comer carne".
¡Impacto máximo! Pasas hambre, de la de verdad, ¿y rechazas comida?

Investigando descubrí que el hecho de que la mayoría de la población fuera hindú había normalizado la dieta vegetariana en la sociedad India.

E indagando un poco más, averigüé que este precepto religioso del hinduismo, que viene a decir algo así como que el hombre ha de ser respetuoso con otras formas de vida para estar en sintonía con la naturaleza, es seguido a pies juntillas por las clases más pobres, aunque en las llamadas castas superiores, hacen un poco la vista gorda. Eso sí, de puertas para adentro.

No puedo más que pensar que la religión, llevada al extremo, casi al fanatismo, nunca es buena. Una realidad que he podido constatar en otros países y, casi siempre, vinculada a las personas más humildes, a las más pobres. Poniendo en riesgo su salud y su desarrollo. En nuestro mundo occidental, el problema viene por el otro lado. La fe y los valores

se enfrentan a diario a la ciencia y, también, al capitalismo. Ser y tener a cualquier precio. Ojalá todos encontremos el equilibrio.

CHINA, 2008

**"Si haces planes para un año,
siembra arroz. Si los haces para
dos lustros, planta árboles.**

**Si los haces para toda la vida,
educa a una persona"**

Proverbio chino

China, el gigante asiático. Con casi diez millones de kilómetros cuadrados y atravesada de este a oeste por la Gran Muralla China, se sostiene entre la leyenda y la modernidad.

Esa mezcla de tradición y despliegue tecnológico, cautiva a Miquel. A pocos días de la celebración de los Juegos Olímpicos de Pekín 2008, realiza un circuito por el país asiático que le lleva a conocer los monumentos más emblemáticos y muchas de sus costumbres. Entre ellas, la que más llama la atención de Miquel es el sumo respeto por sus ancianos.

Tramo de la Gran Muralla
China. (China, 2008)



Resultaba conmovedor ver como los hijos cuidaban de sus padres. Sobre todo en las zonas más rurales.

Me consta que en los últimos años, con el desarrollo y el traslado de los jóvenes a las grandes ciudades, la situación se está deteriorando. Hay que tener en cuenta que en China las distancias son inmensas y, sea por falta de tiempo o por falta de recursos, son muchos los ancianos que van quedando aislados y dejan de recibir la visita de sus hijos. Por eso, me maravilla que el gobierno haya tomado cartas en el asunto aprobando leyes que obligan a visitar a los padres y a atender las necesidades de los ancianos “sin descuidarlos o despreciarlos”.

Durante el circuito Miquel descubre muchos de los valores que perviven en esta cultura milenaria y alguna que otra actividad de nueva creación que le sorprende en su visita a Pequín.

Era un edificio enorme. Aquellos grandes almacenes eran lo más parecido al Corte Inglés que nosotros conocíamos. Pero con una pequeña

diferencia ¡todo en él era falso! Y es que en 2008, aunque las falsificaciones chinas eran *vox populi*, no se exponían así, sin ningún pudor.

La sorpresa inicial se convirtió en un reto: comprar al mejor precio. Convencido de que el producto era el mismo en todos los establecimientos y de que el negocio estaba en comparar y comprar lo más barato posible, acabé con lo que yo creía un muy buen Rolex en la muñeca.

Pasados los días y fijándome bien, me di cuenta de que había otras réplicas cuyos detalles estaban más logrados. Se parecían más al original. ¡Y es que incluso en las falsificaciones hay calidades! Puedo decir que mi curiosidad me hizo un experto.

JAPÓN, 2014

“El viaje más largo comienza con un primer paso”
Proverbio japonés

El país del sol naciente –en alusión al punto rojo de su bandera que representa a la diosa Amaterasu, fundadora de

Parque de Ueno en Tokio. (Japón, 2014)



Japón y madre de todos los emperadores— es un estado moderno y cosmopolita que conserva el sabor de la tradición.

Curiosamente, resulta difícil definir Japón en cuanto al origen de sus costumbres, algunas propias y otras importadas o influenciadas por China. Tampoco es fácil describir su credo, pues aunque la mayoría de los japoneses dicen ser aconfesionales, la verdad es que sintoísmo y budismo se practican a partes iguales e incluso conviven en la mayoría de los ritos tradicionales.

Para Miquel, que lo visitó en 2014, lo que es indiscutible es que Japón es un país organizado. El orden, la limpieza y la gestión de los espacios y el tráfico es impresionante. En su conocimiento del país, agradece la labor del guía. **Cuando el choque cultural es tan fuerte, necesitas que te expliquen el por qué de cada cosa para poder comprender. Así que el guía es una especie de maestro de escuela que te va iluminando conforme avanzas sobre el terreno.**

Como ya habíamos visitado Asia en varias ocasiones y estábamos familiarizados con muchas de las tradiciones orientales, la sorpresa vino por cuestiones más modernas. Nada más llegar al país nos cruzamos con muchos jóvenes, mayoritariamente mujeres, vestidas como los dibujos de los cómics manga que habíamos visto alguna vez.

Sabíamos de la afición de los japoneses por los videojuegos y el karaoke, pero desconocíamos la moda *otaku* que, tal y como nos explicó el guía, se inspira en el *anime*, el cine de animación japonés.

Una tendencia que pudimos confirmar en nuestra visita al barrio de Akihabara, el famoso distrito electrónico de Tokio que concentra la cultura *manganime* y dónde asistimos a un curioso desfile de personajes estrambóticos de lo más variopinto.

El guía nos explicó también que, en Japón, el ocio y las relaciones personales están muy influenciadas por la tecnología. De hecho, los jóvenes japoneses son forofos de las aplica-

Senegal (2001).



ciones de pareja y es la opción más popular entre quienes buscan esposa o marido.

No muy convencido por las relaciones de pareja a la japonesa, Miquel se centra en algo que, como buen *gourmet*, le gusta mucho más.

¡Lo que sí que saben es manejar el cuchillo en la cocina! Recuerdo una cena en un bonito restaurante. Elegías el pescado que querías y lo sacaban vivito y coleando de una pecera. Y así, tal cual, el chef lo fileteaba mientras aún se movía y lo servía a los comensales. La verdad es que, aunque curioso, nos pareció un poco sádico y optamos por otro tipo de plato. Más tarde, nos enteramos de que se trata de una técnica ancestral nipona que se llama *kizukuri*. Algo que tampoco nos consoló, sonríe.

Capítulo aparte merece otro de los descubrimientos de Miquel. Esta vez el tema tiene un punto divertido y escatológico: los inodoros electrónicos. **Ir al váter era una aventura apasionante. Con más mandos que un avión, nunca sabías que iba ocurrir si apretabas**

uno u otro. Chorrillo de agua delantero. Chorrillo de agua trasero. Aire caliente... Eso sí, ¡ni rastro del papel higiénico!

ÁFRICA

Mientras otros continentes se disputan la cuna de las diferentes civilizaciones, África es la cuna misma de la humanidad. Atraído por su salvaje naturaleza y su riqueza cultural, Miquel lo visita en varias ocasiones.

SENEGAL, 2001

“Cuando no sepas adónde vas, párate y mira de dónde vienes”
Proverbio senegalés

Senegal es la primera incursión en continente africano de Miquel y con exiguas referencias más allá del famoso Rally Dakar (anteriormente París-Dakar), que se celebró en el país hasta que los atentados de 2008, perpetrados por Al Qaeda en la región de Mauritania, llevaron a

Mujeres en Senegal (2010).



la organización a mudarse a Sudamérica hasta su traslado en 2020 a Arabia Saudí, donde se celebra actualmente.

Con el Islam sunita como credo principal, 18 millones de personas de múltiples etnias se reparten de forma muy desigual en los apenas 200.000 kilómetros cuadrados que ocupa el país, considerado una de las puertas de entrada al África Negra, nombre con el que se conoce a los territorios que se extienden al sur del desierto del Sahara y que no limitan con el mar Mediterráneo.

De ese viaje a Senegal, Miquel recuerda dos experiencias vitales. La primera, la toma de conciencia de la diferencia racial.

Nuestro vuelo hacía escala en Las Palmas y como llegamos algo justos de tiempo para el trasbordo, el avión que nos llevaría a Dakar ya estaba al completo a falta de nuestros asientos. ¡Qué impresión! ¡Todo el mundo era negro! Así contado, sin tener en cuenta que hablamos de más de veinte años atrás y que mi único contacto con personas de otra raza era visual y se limitaba a los extranjeros

que venían a Lleida como temporeros de la campaña de fruta, mi sorpresa puede parecer racista, pero no lo es. Fue algo diferente.

En aquel momento, la minoría éramos nosotros. Además, al ser los últimos en subir al avión y sin tener otra cosa que hacer, toda aquella gente nos observaba desde sus asientos. Ahora, los inmigrantes éramos nosotros.

Con distancia y con la experiencia que da la edad, mantengo viva esa sensación como recuerdo de que, en un momento u otro, puedes estar en el lugar de esa otra persona.

Tal vez por eso, en los últimos años, tengo en mi equipo a personas de otras nacionalidades, razas y credos. En definitiva, a personas válidas, sin más.

La segunda lección trata sobre el valor relativo de las cosas.

Compartíamos viaje con una pareja de amigos. Él, que también tiene una empresa, trajo varias camisetas y go-

Kenia (2010).



rras de propaganda, que decimos nosotros y que siempre resultan útiles.

De camino a una de las excursiones, encontramos a pie de pista –las carreteras son escasas en Senegal– a un niño que cuidaba de dos cabras. No tendría más de 10 años y nos sonrió al vernos llegar. Así que nos paramos y, a nuestra manera, conversamos con él.

Era un chico realmente simpático y acabamos haciéndonos fotos juntos. Nos resultó tan agradable la parada que mi amigo le regalo una gorra y una camiseta.

¡Sus ojos lo decían todo! Algo que para nosotros tenía escasa importancia, resultó ser el mejor de los regalos para él.

Esa emoción y agradecimiento que nos transmitió me recordó algo que ya sabía, pero que a veces olvidamos: el valor real de las cosas no está en su precio si no en el esfuerzo que cuesta conseguirlas o en lo que suponen para el que no las tiene. Anotado quedó.

KENIA, 2010

“Un hombre que usa la fuerza tiene miedo a razonar”

Proverbio keniano

La República de Kenia, en el este de África, toma su nombre de la segunda montaña más alta continente. Con cierta estructura turística, la población se ocupa principalmente en trabajos agrícolas.

Sin duda, sus mayores atractivos son los espacios naturales como el parque nacional de Amboseli –a espaldas del Kilimanjaro– o las reservas de Masai Mara y la de Shaba, escenario de la icónica película Memorias de África, rodada en 1985 bajo la dirección de Sydney Pollack y protagonizada por Meryl Streep y Robert Redford.

Así que es esta belleza la que lleva a Miquel a orquestar un viaje familiar que incluye una primera escala de safari en Kenia y una segunda etapa en la vecina Isla Mauricio.

Para no cargar con todo el equipaje, organizamos la ropa en maletas diferentes, unas con la ropa adecuada

Barrio de Brooklyn,
en Long Island,
Nueva York.
(Estados Unidos, 1999)



para el safari y otras con ropa de playa; y contratamos un hotel en la capital que haría de base de operaciones.

Al aterrizar en el aeropuerto, nos esperaba el enlace de la agencia que habíamos contratado, al cual explicamos que parte del equipaje debía cargar en el vehículo que se dirigiría al safari y que maletas debía depositar en el hotel de Nairobi, para recogerlas a la vuelta.

Con todo aclarado, pusimos rumbo al safari. Poco duró la alegría... Al llegar al primer campamento base, nos entregaron nuestro equipaje. La sorpresa fue que eran los bañadores, las camisetas y las chanclas de playa. ¡Habían cambiado las maletas!

El que haya viajado alguna vez a África sabrá que no es recomendable dejar la piel expuesta al sol ni a los millones de insectos que habitan en ese hermoso continente.

Tuvimos que agudizar el ingenio y practicar el quita y pon. La verdad es que al principio nos pareció dramático pero, con el paso de los días,

aprendimos que viajar ligero de equipaje también tiene sus ventajas. Que se puede pasar con lo mínimo necesario y que las comodidades, a veces, solo nos complican la vida y nos roban tiempo y energía.

AMÉRICA

América del Norte o del Sur, junto con Europa, tal vez sea el continente más conocido del mundo. Hollywood ha hecho un buen trabajo y no hay persona en el planeta que no tenga alguna referencia, correcta o errónea, de un territorio que suma 35 países y hasta 25 territorios dependientes.

ESTADOS UNIDOS, 1999 y 2010

“Un símbolo, conocido por todas las gentes de las Cinco Naciones, indicará si el dueño u ocupante de una casa está ausente. Una rama o palo inclinado será el símbolo. Cualquier persona sin autorización a entrar a la casa por derecho de vivir

Estatua de la Libertad en Nueva York. (Estados Unidos, 1999)



en ella, no podrá entrar a la casa de día o noche, y deberá mantenerse alejado tanto como sus asuntos se lo permitan”

Artículo de la *Gran Ley de la Paz* de la Confederación Iroquesa (Tribus indias nativas americanas: Oneida, Mohawk, Cayuga, Onondaga, Seneca y Tuscarora; con capital en la actual Nueva York)

A la llegada de Miquel a Nueva York en 1999, la ciudad conserva aún su famoso *skyline* con el Empire State Building y las malogradas torres gemelas del World Trade Center, derribadas en los atentados de 2001.

En esta primera visita a la ciudad de los rascacielos, lo que atrae a Miquel es (una vez más) la multiculturalidad. La visita a Williamsburg, el barrio judío de Nueva York situado en el distrito de Brooklyn, me dejó impresionado. Era como viajar a otra época.

Los hombres con austeros trajes negros, impecables camisas blancas y sus característicos sombreros y tirabuzones. Ellas, con faldas largas y colores apagados, casi invisibles.

El guía nos explicó que la comunidad judía era muy numerosa en Nueva York y que, además, había un núcleo ultraortodoxo y que los rabinos controlaban con mano dura que todo el mundo cumpliera con la ley judía. ¡Impresionante!

Situación parecida se repite con la incursión en Manhattan que les lleva hasta las calles del barrio chino.

Lo de Chinatown es algo indescribible. Estás en el corazón del Nueva York más emblemático, das un paso y... ¡Zas! Estás en la mismísima China. Pequeñas tiendas, puestos de comida callejera, colores, olores... ¡Y casi nadie habla inglés!

En 2010, un Miquel más experimentado en esto de viajar, vuelve a Estados Unidos. Esta vez se trata de un crucero por la Costa Este, desde Miami hasta Vancouver, con escala también en la desembocadura del río Hudson que lo lleva de nuevo a la Quinta Avenida, a Nueva York.

Pero en este viaje, la anécdota no está en tierra, sino en el propio barco.

Glaciar Perito Moreno en la Patagonia. (Argentina, 2010)



No haría mención de este episodio si no fuera porque el capitán de nuestro barco era Francesco Schettino, el mismo capitán que en 2012 abandonó el barco tras el naufragio del Costa Concordia, en la isla italiana del Giglio y en el que murieron decenas de personas.

Recuerdo que incluso tengo varias fotos con él, de esas que te haces la noche de la cena con el capitán. Y, como cotilleo, explicaré que en algunas sale también la famosa amante que, según dicen las malas lenguas, estaba con él en el puente de mando el día del naufragio, apunta Miquel.

ARGENTINA, 2010

“Es mejor buscar la fuente que seguir la corriente”

Refrán argentino

Con una historia reciente en la que palabras como dictadura, Plaza de Mayo o el famoso corralito bancario de 2001 –que sumió al país en un terrible crisis económica y social y de la cual aún no se ha repuesto– han propiciado una imagen convulsa y dramática de Argentina.

Lo cierto es que este país, en el que se cuentan por decenas las revoluciones y los golpes de estado, es un territorio muy hermoso del cual sus atractivos son más que conocidos. ¿Quién no ha oído hablar de los Andes, de los lagos glaciales o de las extensas praderas de las Pampas?

A mí me atraía muchísimo viajar a Argentina. Un país con una riqueza natural imponente y una buena gastronomía. Además, siempre me ha gustado ese acento que tienen los argentinos.

Con tantas ganas en la maleta, nada hace presagiar la odisea en que se va a convertir el viaje.

Aterrizamos en el Aeropuerto Internacional de Iguazú para hacer una ruta por la zona y visitar las impresionantes cataratas.

Pasados unos días, nos dirigimos de nuevo al aeropuerto para embarcarnos en un vuelo doméstico a Buenos Aires, donde tomaríamos un segundo vuelo, éste ya internacional, que nos devolvería a Madrid.

Cordillera de Los Andes y Machu Picchu, en Cusco. (Perú, 2016)



Nos dirigimos a la puerta de embarque pero el avión no llegaba... ¡Y no llegaría! En el mostrador nos informaron de que había huelga de pilotos, con tan mala suerte, que los que tenían que capitanear nuestra nave se habían liado a puñetazos antes de salir de Buenos Aires, por lo que se había suspendido el vuelo. ¡Cómo sería la bronca que salió en la prensa de medio mundo!

Lo cierto es que sus discrepancias nos dejaron a todos en tierra.

Visto el caos que reinaba en el aeropuerto, decidimos coger un taxi y volver al hotel hasta que la compañía nos confirmara cuando podríamos volver a volar.

La huelga de los pilotos de la LAN Argentina, principal operador de vuelos domésticos del país, colapsó los aeropuertos de todo el país durante varias jornadas.

Unos días después, finalmente, pudimos volar a Buenos Aires. La imagen del aeropuerto con decenas de aviones sobrevolando el espacio aé-

reo sin poder aterrizar, era ya un mal presagio. De hecho, aterrizamos con tanto retraso que perdimos el vuelo a Madrid. La terminal era un desastre, viajeros y maletas amontonados por todas partes... Agotados, nos dirigimos al hotel que nos había reservado la propia compañía aérea para compensarnos.

Y como cuando las cosas no van bien, solo pueden ir peor: Elena se empezó a encontrar mal. Como yo soy de los que si su mujer no está fina, rápidamente se encuentra también mal, un resfriado nos mantuvo a los dos en cama hasta que, finalmente y como pudimos, subimos a un avión que nos llevó al sofá de casa. Hogar, dulce hogar... ¡Por fin!

PERÚ, 2016

**“Sólo sabe cuánto pesa la cruz,
quien la va cargando”**

Refrán peruano

Esa inmensa cordillera que son los Andes recorre también Perú y, en una de sus cimas, abriga el Machu Picchu, símbolo precolombino de la antigua ciudad

La Selva, Amazonía peruana. (Perú, 2016)



inca. El país, a orillas del Pacífico, supera los 3.000 kilómetros de costa y se extiende hacia el este hasta penetrar en la selva amazónica.

Sus 34 millones de habitantes, dedicados mayoritariamente a la explotación de los numerosos recursos naturales (minería, pesca y agricultura), sostienen la economía de un país en el que las tres cuartas partes de la población se inscribe en el llamado sector informal, lo que en Europa se conoce como economía sumergida y que es garante de precariedad y de pobreza en cualquier parte del mundo.

Fuera de las grandes ciudades, la gente lleva una vida sencilla con pocos haberes, pero manteniendo un carácter afable y hospitalario con los visitantes, explica Miquel que guarda un amable recuerdo de ese viaje de 2016 a Perú.

Quince días antes de viajar, tuve mala pata y me lesioné el menisco. Primero pensé en anularlo todo y quedarme en casa, pero viajábamos con unos primos y habíamos preparado la salida con mucha ilusión.

A partes iguales, valiente que inconsciente, volé hasta Lima ayudado de un bastón y equipado con una rodillera ortopédica. Los primeros días sobreviví, más o menos, e incluso subí al Machu Picchu. Eso sí, el esfuerzo me pasó factura.

La última semana llegamos al Amazonas. Mi rodilla estaba ya muy hinchada y en aquella zona era más difícil el transporte puerta a puerta. ¡Pocos taxis circulan por la selva!

Cuando ya había asumido que la aventura había acabado para mí, vi como transportaban en una carretilla los víveres que llegaban en barcos hasta el hotel. Sin pensarlo dos veces, me dirigí a los hombres que descargaban en el río y les pregunté si me podrían alquilar la carretilla durante unos días. Primero se mostraron sorprendidos, pero cuando comprendieron que no podía caminar por la selva, llegamos a un acuerdo. Utilizaríamos la carretilla como los *ricks-haw* japoneses que yo conocía y dos nativos, uno delante y otro detrás, la empujarían para que no fuera tanto el peso. Aunque no todas, gracias a

La Alhambra vista desde la Carrera del Darro. (Granada)



ellos, pude hacer la mayoría de las excursiones y visitar la selva amazónica.

EUROPA

La vieja Europa, aunque menos extensa y exótica que otros continentes, es el corazón mismo de la sociedad occidental. Griegos y romanos. Cuna de la filosofía y del derecho. Campo de batallas y de alianzas imperiales, Europa sobrevive al paso del tiempo con un espíritu emprendedor y mediador que permanece anclado en sus raíces.

ESPAÑA

“Donde fueres, haz lo que vieres”

Refrán español

Miquel es inquieto y viaja mucho por España. Unas veces por trabajo, otras por placer, ha recorrido el país de punta a punta. **Ya de novios, hacíamos escapadas a la playa o a la montaña. Al principio, no íbamos muy lejos porque el fin de semana no daba para**

tanto y, entonces, yo aún trabajaba muchos sábados.

Así que había que esperar a tener un fin de semana largo para ir más allá o aprovechar algún congreso, que normalmente se celebraban entre semana, para alargar la estancia un par de días. En nuestra primera casa, llegué a tener una pared llena de diplomas de congresos y cursos de protésico de esos primeros años y que ahora guardo en una gran caja. Por suerte, la puesta en marcha de la línea de AVE entre Madrid y Lleida en 2003, fue un salto hacia delante. Se acabaron aquellas palizas de coche.

Este ir y venir hace que Miquel conozca los paisajes y costumbres de casi toda la geografía española. **Yo llevo miles de kilómetros a la espalda y puedo asegurar que como España, ningún sitio. Tenemos nuestras cosas, muchas mejorables, pero aquí sabemos disfrutar de la vida.**

España es rica y diversa y tanto las grandes ciudades como la aldea más aislada tienen algo que ofrecer. ¡Por ejemplo una buena mesa!

Jardines del Palacio Imperial de Hofburg en Viena. (Austria, 1990)



Con los años, esta afición viajera ha llevado a Miquel a repetir más de un lugar. Unos le siguen encantando y, con otros, se ha llevado alguna que otra decepción.

Torremolinos era en los 80 un sitio privilegiado para los congresos nacionales. A todo el mundo le gustaba pasar unos días en la Costa del Sol y el éxito estaba asegurado. Yo había ido varias veces y aprovechaba para visitar lugares cercanos como Puerto Banús. ¡Qué derroche! Eran los años de la *jet-set* y Marbella era noticia un día sí y otro también de la mano de personajes estrafalarios.

Cuando se inauguró la conexión del AVE con Málaga, compré los billetes de tren con la ilusión de volver a aquel paraíso. ¡Qué decepción! Es cierto que la primera vez fui en verano y, entonces, aún era primavera... Pero poco quedaba de aquel Puerto Banús, con tiendas cerradas y locales en alquiler y ese ambiente decadente de lo que fue y ya no es.

Mejor, aunque accidentado, es el recuerdo de un viaje a la ciudad de Cuen-

ca, pasando por el histórico enclave de Albarracín (Teruel).

En los alrededores de Albarracín nace el Tajo. Es un paisaje maravilloso. Sus bosques son impresionantes, pero recuerdo que salimos tarde y se nos hizo de noche por el camino. Nos pilló una tormenta de "rayos y centellas" que decía el capitán borrachín de los tebeos de Tintín. Pasamos mucho miedo, pero valió la pena.

Lo mismo piensa Miquel de Cuenca. Recomendando a todo el mundo que vaya a visitarla. Tanto la ciudad encantada como las casas colgadas son espectaculares. Aunque nadie se pone de acuerdo en su antigüedad, no importa el siglo, me parece increíble que con tan pocos medios se construyeran esas casas adosadas a la roca ¡y que aún sigan en pie!

AUSTRIA, 1990

"Nada arriesgado, nada ganado"

Refrán austríaco

La trilogía de *Sissi*, *Sissi Emperatriz* y *El destino de Sissi*, dirigidas por el ci-

Iglesia del Salvador sobre la Sangre Derramada en San Petersburgo. (Rusia, 1998)



neasta austríaco Ernst Marischka entre 1955 y 1957; y protagonizadas por una bellísima Romy Schneider y el ario Karlheinz Böhm, son el mejor ejemplo de propaganda cinematográfica que jamás haya tenido un país. Un relato edulcorado y mitómano que no responde al rigor histórico que merecen la época y sus protagonistas, pero que refleja a la perfección la belleza del país y la de su capital, Viena.

Y así es como se dibuja Austria en la mente de Miquel y Elena que, habiendo crecido con esas películas de culto y envalentonados por el éxito de su viaje en grupo a Filipinas, deciden hacer su primera escapada romántica, y solos, al extranjero.

Un viaje inolvidable. Lo que recuerdo todo de aquel fin de semana. Fue lo que se llama un viaje de pareja en toda regla. La ilusión con la que lo preparamos, lo felices que fuimos en esa ciudad y, aún ahora, los bonitos recuerdos que guardamos.

El viaje a Filipinas nos enseñó que el miedo al idioma se puede vencer y, aunque ahora iríamos los dos so-

los, estábamos seguros de que sería un éxito. Además, mi cuñado Jaume me regaló el que es hoy uno de mis mayores tesoros: el libro de dibujos. Se trata de un manual en el que cada palabra está acompañada de un pictograma o una foto. Así que resulta muy fácil indicar cualquier cosa, independientemente del idioma. Desde entonces, ¡el librito viaja conmigo a todas partes!

Con ingenio y buena voluntad, Miquel recuerda que disfrutó de Viena y de su gente. Un primer paso que le llevará, más adelante, a visitar París, Londres, Berlín, Roma... Casi toda Europa.

RUSIA, 1998 y 2015

“El amigo en la adversidad es amigo de verdad”

Refrán ruso

Rusia, el país más extenso del mundo se reparte entre dos continentes, Europa y Asia, y suma hasta once husos horarios diferentes. Curiosamente, el país posee la mayor concentración de recursos naturales aún por explotar y de agua sin congelar del planeta.

Puerto de Auckland.
(Nueva Zelanda, 2019)



Pero a esta gran riqueza se suman la complejidad política, la dispersión demográfica y una diversidad cultural que no pasa desapercibida en la inmensa Federación Rusa.

En 1998 el país está en plena crisis financiera con una moneda devaluada a raíz de la caída del precio de los carburantes, principal fuente de ingresos. Por si fuera poco, a la crisis del rublo se une una mala campaña agrícola que origina una crisis alimentaria que deja a Rusia a expensas de la ayuda alimentaria internacional. La situación es realmente desoladora.

Así pues, con Boris Yeltsin al frente del gobierno y este panorama incierto, Miquel aterriza por primera vez en territorio soviético, concretamente en San Petersburgo (la antigua Leningrado).

Nos llegaban noticias de cierta inestabilidad pero como nuestro destino era muy turístico, no notamos nada raro aunque sí cierto clima de tristeza. Podría hablaros de lo bonita que es, con sus edificios imponentes y coloridos, infinidad de canales... Pero mi mayor recuerdo de Rusia es su luz.

La situación de Rusia en el extremo del hemisferio norte influye en la salida y la puesta del sol. Una situación que se acentúa en San Petersburgo, a tan solo 737 kilómetros del Círculo Polar Ártico.

¡Si quieres saber lo que es un día largo, vete a San Petersburgo!, sonríe Miquel. Las doce de la noche y aún era de día. Un fenómeno que en viajes posteriores a otros lugares también he podido observar.

El fenómeno en cuestión se llama la noche blanca y, coincidiendo con el solsticio de verano, el día puede llegar a durar casi 19 horas.

Más recientemente, Miquel vuelve a visitar Rusia en 2015 y aprecia grandes cambios en el país.

Contratamos un crucero fluvial siguiendo el curso del Volga. Revisando papeles he encontrado la ruta que hicimos: Moscú, Uglich, Yaroslavl, Goritsy, Kizhi, Mandroga y, de nuevo, San Petersburgo. A lo largo de todo el recorrido observé que el país se había modernizado muchísimo. Había coches nuevos por todas

Cleland Wildlife Park en Adelaida. (Australia, 2019)



partes, grandes centros comerciales y mucha alegría en las calles. ¡Y la gente estaba encantada con Putin! Nada que ver con nuestro viaje anterior, aunque he de decir que entonces me pareció un país más auténtico. La globalización había llegado a las principales ciudades de Rusia que, llenas de franquicias, se parecían mucho a las nuestras.

Cuando pienso en aquella Rusia de 2015 y la comparo con el momento actual, no comprendo que le ha podido pasar a Putin. Como una misma persona puede pasar de salvadora a ser odiada en tan poco tiempo. La invasión de Ucrania está teniendo graves consecuencias para todos, pero las peores las sufren los ucranianos y los rusos. Este mundo necesita hablar más y disparar menos.

OCEANÍA

El lejano continente de Oceanía, con Australia a la cabeza, Nueva Guinea y

Nueva Zelanda y esos pequeños archipiélagos de Melanesia, Micronesia y la popular Polinesia; constituye aún hoy uno de los territorios más desconocidos para la inmensa mayoría del mundo.

Con más de 400 pueblos aborígenes, Oceanía arrastra su propio *apartheid*, fruto de las sucesivas colonizaciones y de la falta de recursos económicos y sociales de las comunidades nativas que aún residen en el continente.

Su cultura se ha hecho más visible en los últimos años, gracias a la viralidad que ha alcanzado la *haka*, la danza ritual que la selección de rugby de Nueva Zelanda interpreta antes de cada partido internacional. Una iniciativa que le ha valido a los All Blacks, el Premio Princesa de Asturias de los Deportes de 2017.

NUEVA ZELANDA, TASMANIA Y AUSTRALIA 2019

“Todos estamos de visita en este lugar. Solo estamos de paso. Hemos venido a observar, aprender, crecer, amar y volver a casa”
Proverbio aborigen

Ópera de Sídney. (Australia, 2019)



Las dos grandes islas, Australia y Nueva Zelanda, albergan a más de 25 de los 34 millones de habitantes que tiene el continente oceánico. Famosas por la belleza de su paisaje y su biodiversidad, son el destino preferido de la mayoría de visitantes.

Aterrizamos en Auckland, en la Isla Norte de Nueva Zelanda. ¡Más de 22 horas de vuelo! Suerte que las compañías aéreas cataríes están en plena expansión turística y son tan avispidas que ofrecen escala en Doha con noche gratuita en hotel de 5 estrellas, lo que hace más soportable el trayecto, además de enriquecerlo dejando el tiempo suficiente para visitar esta ciudad antes de proseguir viaje.

En Auckland nos embarcamos en un crucero que nos llevó a la isla de Tasmania, para seguir luego la travesía bordeando Nueva Zelanda. Me gustó, pero es uno de esos destinos que no tengo en mente repetir.

Cuando viajas, o conectas o no conectas con un lugar. Pues yo, simplemente, no conecté. Es un territorio duro, áspero. Cuando hablas de

Australia, todo el mundo piensa en los simpáticos canguros, como los de los dibujos animados; pero allí se encuentran algunos de los animales más mortíferos del mundo: la avispa de mar, el caracol cono, la araña de Sídney...

Como dato curioso, en Nueva Zelanda es justo al revés. De hecho no existen las serpientes. Por lo visto tiene que ver con el origen geológico de la isla y el gobierno prohíbe importarlas o usarlas en los laboratorios.

También hay un hecho que me entristece muchísimo. Aún recuerdo la fecha exacta, el 14 de marzo. Hicimos una visita a Christchurch, en Nueva Zelanda. Allí se concentran una preciosa catedral anglicana y varias iglesias de diferentes credos mayoritarios, así como templos de otras minorías religiosas. Justo al día siguiente, estando en Wellington, nos llegó la noticia de un doble atentado en una mezquita y en un centro islámico de la ciudad. Más de 50 muertos y decenas de heridos. Dicen que fue lo que llaman un supremacista blanco. Vamos, un racista. Terrible.

Las prácticas de jubilación de Miquel.



REFLEXIONES: LECCIONES APRENDIDAS

CAPÍTULO V

A la publicación de este libro, Miquel mantiene un carácter jovial no exento de la madurez propia de un hombre que ha cumplido los 63 años.

Una experiencia vital que le permite opinar de casi todo con la prudencia del que se sabe inexperto en muchos asuntos y el conocimiento de numerosas lecciones aprendidas.

Amante de las citas y de las teorías, dice que le ayudan a comprender. De hecho, gusta de transcribir gran parte de sus conocimientos y opiniones a partir de esas frases leídas u oídas que, como muletillas recurrentes, repite una y otra vez.

Con sus propias palabras y frases prestadas, Miquel nos abre la puerta de su yo más personal.

EL TIEMPO PRÁCTICAS DE JUBILACIÓN

Empezando por el final, diremos que Miquel es hoy un hombre en prácticas de jubilación. Con un negocio en mar-

cha y la implicación de sus hijos, Miquel ha ganado tiempo al tiempo.

Me gusta trabajar, pero también me gusta disfrutar de otras cosas. Llegada cierta edad, uno tiene la sensación de que la gente cuando se jubila deja de hacer, de vivir, de contar o, en el peor de los casos, enferma y no puede disfrutar de un merecido retiro.

Aunque siempre he intentado reservar parte de mi agenda a cosas que me gusta hacer, he trabajado mucho. Todo cambió cuando Gemma y Miquel se incorporaron a la clínica. Conforme ellos asumían responsabilidades, mi agenda se iba despejando y, entonces, ¡vi la oportunidad!

Así que en los últimos cinco años he ido adquiriendo ciertos hábitos que me preparan para esa vida ociosa que, románticamente, yo aún veo lejana. Es cierto que al principio me sentía desubicado y dudaba de cuanto tiempo podía dedicar a lo que yo llamo mis prácticas de jubilación. Me costaba desconectar y me preocupaba que me necesitarán mientras yo hacía otras cosas.

Una vez superado ese miedo, aumentaron la frecuencia de mis paseos en bicicleta, mis tardes en el huerto o mis escapadas de novios con Elena.

Hoy creo que ésta es una de las decisiones más sabias que he tomado en mi vida. ¡Os la recomiendo!

CLÀUDIA Y LOLA LA PASIÓN DE SER ABUELO

Miquel se convierte en abuelo. Febrero de 2012 le trae a su primera nieta, Clàudia. La hija de Gemma fue todo un descubrimiento. Uno oye hablar a los amigos de la experiencia de ser abuelo. Pero hay que meterse en faena para saber lo que se siente.

Sobre ese sentimiento, Miquel lo resume en una sencilla y simple frase: es la maravillosa sensación de querer y ser querido.

Clàudia es una niña muy despierta y vivaracha. Le encanta venir a llerdent y sentarse en mi silla. Chafardea mis libretas de notas y, a veces, ¡hasta mi



Miquel con sus nietas,
Clàudia y Lola.

móvil! Yo me enfado, pero me gana con su gracia y actitud, especialmente cuando dice muy seria, “de mayor seré la jefa de llerdent”. Aunque, la verdad es que ahora está más interesada en el *TikTok* ¡y me persigue para que hagamos vídeos juntos! Y es que a Miquel le gusta el carácter decidido y algo mandón de Clàudia.

Desde 2019, esta pareja de dos se ha convertido en un trío gracias al nacimiento de Lola, la hija de Miquel.

Lola es una niña espabilada y risueña. Le encanta jugar a las cocinitas y nos tiene todo el día probando platos imaginarios. Además es muy cantarina y, ya desde muy pequeña, era capaz de recordar la letra entera de una canción.

Me divierte pasar tiempo con ellas y, como hice con mis hijos, me esfuerzo por enseñarles cosas sencillas pero básicas de la vida.

Algunas tardes, sobretodo en temporada de fresas y cerezas, vamos juntos al huerto. Allí hay un árbol plantado por Elena y otro por mí. Cuando

Clàudia fue lo suficientemente mayor, le ayudamos a plantar el suyo. Pronto plantaremos el de Lola y juntas, aprenderán a cuidarlos. Creo que es una bonita forma de conectarlas con la naturaleza y de que sientan respeto y responsabilidad. Un juego que les encantará, les unirá y les preparará para la vida.

Y es que Miquel es un abuelo feliz. Yo no soy de los que dejan de hacer cosas porque tiene que cuidar de sus nietas; que si hace falta, también. Pero para mí es más fácil hacer con ellas que dejar de hacer. ¡Son las socias perfectas para cualquier cosa que les propongamos!

Mis nietas son amor y preocupación a partes iguales. Es inevitable preocuparte por ellas, igual que en su día lo hice (y aún hago) por mis hijos e igual que mi padre lo hacía por mí. Cuando pienso en el mundo que van a heredar, me parece oír la voz de mi padre diciendo “*això fotrà un pet*”. Que era como él resumía que el mundo se había vuelto loco. Lo único seguro es que el pasado ya lo conocemos y que solo podemos intuir el

futuro. Con posturas cada vez más radicalizadas y más interesados en escuchar para contestar que para entender, es bueno preparar a los niños para protegerse de un futuro que, sin duda, será diferente.

LA IDEA, LAS FORMAS Y EL MOMENTO

Sobre su carácter inquieto y, a veces impulsivo, Miquel tiene su propia opinión.

Cuando tengo una idea, le doy vueltas y vueltas hasta que yo mismo me convengo de sí tiene recorrido o no. Como mi criterio no es infalible, me gusta compartirlas con alguien de confianza para tener una segunda opinión. Es cierto que no me vale cualquiera y que por eso intento buscar siempre lo que yo llamo voces autorizadas. Si ya somos dos los que le vemos posibilidades, me sirve para afianzar la idea.

Siendo realista diré que la cosa no siempre sale bien y que aquí es donde entra la autocrítica.

Cualquier proyecto se compone de tres elementos: la idea, las formas y el momento. ¡Y qué importante es el momento!

A lo largo de mi vida profesional he emprendido muchas cosas, pero no siempre en el momento adecuado.

Mi primera anticipación fue la Unidad del Sueño de Ilerdent. Hoy, la calidad del sueño es un indicador reconocido por todas las autoridades sanitarias del mundo; pero, hace treinta años, solo unos pocos habían oído hablar de su importancia. Aquí la gente roncaba y su compañera o compañero de cama se aguantaba y punto.

Recuerdo que contacté con los mejores especialistas del país, que en aquel momento eran uno o dos, y me formé en el campo de la fabricación de férulas dentales. ¡Qué decepción! A nadie le interesaba mi proyecto y, aún peor, nadie las compraba. Así que la iniciativa quedó dormida pero no olvidada. Mantuve el interés y la constancia y acudía a congresos para seguir aprendiendo de los mejores.

Hoy puedo decir que la Unidad del Sueño de Ilerdent funciona y que, aunque sigue siendo un campo por popularizar, ahora son muchas las personas que se interesan por nuestra férulas de avance mandibular, fabricadas con técnicas digitales y muy mejoradas. ¡Treinta años he tenido que esperar para empezar a ver algo de luz!

Algo parecida, pero más reciente, es la incursión en el mundo de los bucales deportivos. A mediados de 2017, lanzamos el bucal deportivo de alto rendimiento, hecho a medida, Ilerprotect. El Ferrari de los bucales. Desde entonces estamos inmersos en un puerta a puerta, club por club, para vender las bondades de nuestro protector.

Aunque contamos con más cuarenta clubes inscritos en el programa, puedo decir que cada unidad vendida hasta la fecha ha costado sangre, sudor y lágrimas. Pero no contento con ello y con una infraestructura con capacidad de fabricación muy superior a la demanda, en octubre de 2020 compramos la empresa Sportbuc,

líder nacional en venta online de bucales deportivos de alta protección, hechos a medida. Entre uno y otro, vamos acaparando cierta cuota de un mercado incipiente. El problema es que en España aún no hay cultura de protector bucal deportivo y tampoco existe una normativa que obligue a su uso, más allá de en determinados deportes.

Otra vez, un paso por delante. Pero este es mi proyecto de final de carrera y, como con las férulas del sueño, soy optimista y confío que cuando llegue el momento, el esfuerzo no será en vano y estaremos muy bien posicionados. Mi sueño es dejar a mis hijos un grupo dental sólido y diversificado que abarque desde el laboratorio protésico y la clínica, hasta disciplinas asociadas como el sueño o la odontología deportiva.

LOS ERRORES LA ESCUELA DEL ÉXITO

Otra de las máximas de Miquel: saber, entender, dominar y aplicar.

Como hombre pragmático que soy, tengo claro que si no llevas algo a la práctica, no existe.

Tener el conocimiento es básico para cualquier cosa que hagas. Ahora vivimos en la era de la información, algo muy positivo pero que también conlleva sus riesgos. El exceso de información, y no siempre de calidad, nos puede hacer caer en la desinformación. Puedes memorizar o acceder a un millón de manuales pero, si no comprendes ese conocimiento, de poco sirve. Y como una cosa lleva a la otra, solo así se puede aspirar a dominar una materia lo suficiente como para ponerla en práctica y materializar una idea.

Así explicado, el éxito parece garantizado. Pero no. ¿Qué pasa cuando lo pones en práctica y no funciona? Pues que, sencillamente, te has equivocado en alguno de los pasos o has creído comprender lo que sabes. Simplemente.

Los errores son la mejor escuela de éxito. No se trata de tropezar continuamente. Uno aprende de sus fallos

cuando, en lugar de quedarse con el fracaso, analiza todo el proceso para ver donde se ha equivocado. Y esta revisión requiere de mucha humildad y huir del autoengaño. Siempre podemos culpar a otros de nuestro fracaso pero, incluso en esos casos, el principal culpable siempre es uno mismo que se ha dejado confundir. Que “de todo se aprende”, es un dicho muy acertado.

Dice Miquel que para evaluar un error hay que aprender a medir.

Básicamente porque la mayoría de los errores se cometen cuando tomas decisiones desde la percepción en lugar de hacerlo con datos, los *big data* de los que tanto se habla ahora. Las empresas debemos introducir marcadores que nos permitan obtener información real y fiable sobre como van las cosas. Si no lo haces bien, los números cantan.

Por ello, Miquel anima a los empresarios a conocer bien su negocio y, también, a salir del despacho. Hay que aprender trabajando codo con codo y escuchando a cada uno de tus tra-

bajadores. ¡No puede ser que las buenas ideas solo vengan de arriba! Si cometes un error estará localizado en un punto del proceso y lo más probable es que el trabajador que lo domina sea el que primero lo detecte y, en muchos casos, te dé la solución. Si ese trabajador sabe que puede exponer el error, sin miedo a ser castigado, la solución estará muy cerca.

Sé que hay empresarios que temen perder autoridad si acortan las distancias, pero eso solo pasa si tu liderazgo es débil. Y en cómo ser un líder fuerte también te puedes formar. La puerta de mi despacho está siempre abierta para el equipo y para los pacientes. Entre otras cosas, porque no hay día que no recorra todas las estancias de la clínica. Me gusta implicarme en la actividad diaria y, si hace falta, acudir allí donde me necesiten.

Miquel también defiende un valor en auge, la especialización.

La especialización es muy rentable pero hay que pagarla. Yo siempre tengo presente la frase del magnate americano Warren Buffett: "Contrata

a los mejores y déjalos hacer lo que saben. Si no, contrata a los más baratos y que hagan lo que tú digas".

Con más de 45 años en el sector, Miquel también tiene su opinión sobre la teoría ensayo-error como vía de innovación. No se pueden malgastar los recursos empresariales haciendo experimentos. El proceso de cambio o implementación de nuevas actividades, entendidos como mejora de la calidad de la empresa y de sus servicios, exige un compromiso con los recursos existentes y, sobretodo, con el equipo y con los usuarios.

Yo tengo muy claro que llerdent es fruto del trabajo en equipo. Yo puedo asumir el riesgo y la responsabilidad, poner el dinero... Pero si no cuento con el equipo, ¡sería una isla en medio del océano!

EL DINERO SABER GANAR, SABER GASTAR

A Miquel no se le escapa la importancia que tiene el dinero. Nacido en una

familia trabajadora sabe lo que cuesta ganarlo y distinguir entre tener el dinero necesario y tener dinero.

No hay nada malo en ganar dinero siempre que se haga con honradez, sin engañar a nadie. ¿Qué ya tienes el suficiente y no deseas o no tienes la oportunidad de ganar más? Bien está. Pero si tienes ocasión y puedes ganar más... Bien está también.

El único problema es ganar más y más y acabar siendo un rico pobre, como yo digo. ¿Qué sentido tiene no disfrutar de lo ganado? ¿O no compartirlo? El dinero solo tiene una función: gastarlo. Disfrutar de él depende de nuestro buen entendimiento y sentido común.

EL PRINCIPIO DE PARETO

LA REGLA DEL 80/20

Poco podía imaginar Vilfredo Federico Pareto, economista y sociólogo francés nacido a finales del siglo XIX, que tendría en un leridano a uno de sus devotos discípulos.

Recuerdo la primera vez que leí sobre la regla de Pareto. ¿80/20? ¡Este hombre sabe de lo que habla!, pensé. La teoría, traducida a los negocios, viene a decir algo así como que el 80% de nuestro beneficio procede del 20% de nuestra actividad. Es decir que, dándole la vuelta a los números, dedicamos el 80% de nuestra energía y tiempo a cosas muy poco productivas.

Doy fe que el principio es correcto. Yo mismo lo vengo aplicando en mis negocios, pero también en mi vida personal. Es cuestión de dedicar un tiempo a analizar, a observar y a medir resultados. Es mucho más rentable que trabajar sin parar.

LA PANDEMIA

LA OPORTUNIDAD

Con la pandemia de la covid-19 aún co-leando, Miquel tiene sentimientos encontrados.

Jamás pensé que viviría algo así. Recuerdo con suma tristeza el sufrir-

Miquel y Elena ayudando a su nieta Clàudia a plantar su propio árbol en el huerto familiar.



miento de la gente. La rabia, la impotencia y la incertidumbre. Esa mezcla de sensaciones que nos acercaba al miedo. El miedo a perder a alguien pero, también, a perder algo, nuestro trabajo, nuestra empresa.

Como soy optimista por naturaleza y no me entrego fácilmente al desánimo, he de decir que pronto me repuse y afronté el tema como un reto. En lo personal, había que hacer todo lo estuviera en nuestra mano para mantenernos a salvo, pero en lo profesional teníamos que buscar una forma de poder atender a las personas que nos necesitaran.

He de decir que la clínica no cerró un solo día y siempre encontramos la forma de ayudar a nuestros pacientes. Como el desplazamiento sólo estaba permitido en el caso de urgencias, habilitamos un servicio de telemedicina gratuita, a la vez que mantuvimos un equipo presencial en el centro.

Hoy puedo decir orgulloso que superamos la prueba con nota. Lejos de paralizarnos, desarrollamos protoco-

los con la agilidad y la elasticidad necesarias para adaptarnos a cada momento de la pandemia y, en cuanto se relajó el confinamiento, fuimos incorporando progresivamente al resto del equipo.

Invertimos mucho dinero en la seguridad de nuestros pacientes y trabajadores. También en instalaciones o en comunicación, para ofrecer información de calidad. Incluso colaboramos con el Colegio de Enfermeras de Lleida suministrándoles *stocks* de material sanitario y equipos de protección para las personas mayores y los empleados de las residencias, cuando no había de nada.

Aparcando el dolor que nos provocó a todos, la pandemia fue una oportunidad para recuperar la esencia, para volver a diferenciar lo urgente de lo importante. Una lección de vida.

LLEGAR Y MANTENERSE

Con cincuenta años de carrera profesional, cuarenta de ellos como empen-

dedor, Miquel no duda en explicarnos a grandes rasgos la evolución de la actividad empresarial del sector dental acontecida en España, durante el último cuarto del siglo XX y estas dos primeras décadas del XXI.

En los años 70, el sector estaba formado básicamente por dentistas que, con un apellido de solera, tomaban el relevo al frente de la consulta de un pariente próximo, normalmente el padre, y heredaban su cartera de pacientes.

Poco a poco, el progreso y la democratización del país permitieron que los hijos de los trabajadores de las clases medias accedieran a las escuelas y universidades y que se licenciaran las primeras promociones de jóvenes dentistas y protésicos, como es mi caso, sin apellido conocido pero con la vocación y la formación necesarias.

Para mí, es en este momento cuando entra en juego la iniciativa y también la competencia. Más profesionales en el mercado laboral y, también, más demanda. Así que empezamos

a confiar en el buen hacer para posicionarnos mejor que los demás. No siempre era algo premeditado y mayoritariamente no teníamos conocimiento alguno en el campo empresarial, pero obteníamos resultados y, más o menos, nos satisfacían.

Pronto me di cuenta de que esos pequeños logros no nos garantizaban la estabilidad y que la estrategia de hacer bien las cosas no era suficiente. Si te relajabas, volvías a la casilla de salida o, como mínimo, los demás te alcanzaban rápido y volvías a ser uno más, del montón.

Comprendí que lo difícil era mantenerse. Había que innovar. Ir un paso por delante y ver los objetivos como peldaños que hay que subir, no como una meta. Una escalera para algo más alto, más grande.

Si mi experiencia sirve de algo, diré que para crecer hay que trabajar mirando hacia arriba; pero, también, con los pies en la tierra asegurándote de que los cimientos se mantienen sólidos. Si caes, será un riesgo calculado.

Hay una frase que tengo siempre presente. La leí una vez en un libro y decía algo así como que “sea cual fuere la razón que te llevó a la posición que ocupas actualmente, no será suficiente para mantenerte en ella”.

CRECER CON VALORES

Miquel proviene de una educación cristiana. **En mi casa no eramos de misa diaria y yo mismo solo voy a la iglesia para alguna ceremonia, pero mis padres me educaron conforme a sus creencias religiosas,** explica.

Yo tengo unos valores cristianos y, a mi manera, los mantengo y practico. Siempre he creído que me hacen mejor persona. Es cierto que con el paso de los años no es algo consciente, no piensas en el pecado ni en el infierno, ni en que tu comportamiento sea juzgado. Simplemente, forman parte de tu manera de ser, forjan tu carácter.

Me gusta pensar en ellos, son buenos consejeros para tomar decisiones correctas y encajan perfectamente en lo

que se consideran valores universales, por lo que la convivencia con los demás es fácil. Seguramente, mis valores sean mi mejor herencia y es la que intento dejarle a mis hijos. Sería mi mayor triunfo.

LA GUERRA Y LA POBREZA EL HOMBRE INSACIABLE

La frase de una de las obras del poeta y filósofo español Jorge Agustín Nicolás Ruiz de Santayana (George Santayana), que luce en el bloque número 4 del campo de Auschwitz (Polonia), viene a la memoria de Miquel.

“Quién olvida su historia esta condenado a repetirla”. Esa frase se escribió para recordarnos las atrocidades de la Segunda Guerra Mundial pero, sobretodo, para que no volvieran a ocurrir. Algo tan obvio que, lejos de quedarse anclado en ese capítulo de la historia, está más de actualidad que nunca, lamenta.

Ya he perdido la cuenta de cuantas guerras, grandes o pequeñas, han

ocurrido después. Solo hay que ver el telediario. Dicen que la importancia de las noticias es inversamente proporcional a la distancia de donde suceden y es cierto. Hasta la invasión de Ucrania hace ya un año, la de los Balcanes, en la antigua Yugoslavia, era hasta hace bien poco, la guerra más cercana por eso de que era en suelo europeo. Conflictos y más conflictos, sin olvidar la situación en África o Oriente, donde se guerrea continuamente, o a los millones de refugiados que han ido llegando a las fronteras de Europa huyendo de la guerra en Siria.

Desgraciadamente, la frase también es aplicable a la miseria y a las hambrunas que se extienden por continentes enteros. También, aquí y muy cerca de nosotros, hay gente que pasa necesidades. Muchas.

¿Qué nos está pasando? Siento que cada vez hay más personas insaciables y egoístas. No aprendemos nada. Yo no tengo la solución ni el poder para cambiar las cosas, pero si veo el problema. De lo que estoy seguro es que este no es el mundo que

quiero dejarles a Clàudia y a Lola. Mis nietas y las de todos merecen una vida feliz.

ENSEÑAR ES OBLIGATORIO COMPARTIR CONOCIMIENTO

A Miquel le gusta aprender. De todo y de todo el mundo. Tengo una curiosidad innata. Muchas de las cosas que aprendo tal vez nunca las pueda poner en práctica, pero me ayudan a sumar dos más dos y a comprender otras cosas que si que necesito. Además, ¡el saber no ocupa lugar!

En el campo profesional también he tenido mucha suerte. Trabajar en equipo o mantener la relación con otros colegas es una muy buena forma de aprender. Sólo una vez, en mis primeros años de aprendiz, me encontré con un protésico que trabajaba a escondidas para que no viéramos como se hacían las cosas. Con los años, me he dado cuenta de que, en realidad, se escondía de todos. Como si pensara que, si nos enseñaba, sabríamos tanto como él y pe-

ligraría su puesto de trabajo. Grave error. ¡Cuantos grandes maestros de las prótesis se han llevado su conocimiento a la tumba!

Durante generaciones, cuando no existían las escuelas y la gente no sabía leer, los aprendices se formaban a las órdenes de sus oficiales y se garantizaba la continuidad del oficio. La enseñanza era básicamente oral y práctica y los maestros se sentían responsables y orgullosos de transmitir ese conocimiento. Se ganaban el respeto de sus aprendices.

Gracias a Internet, la docencia es hoy un gran negocio. Hay tutoriales y cursos de todo a disposición del que quiera aprender. Yo mismo he creado una formación *online* para protésicos que quieran aprender a fabricar bucales deportivos con nuestro método.

HUMANIZAR LA ERA DIGITAL

La relación de Miquel con la tecnología es, cuanto menos, curiosa. Inteligente y consciente de la oportunidad que su-

pone, no duda en invertir en equipos y programarios de última generación para la clínica: escáner tridimensional, simuladores de *mock-ups*, láser de diodo... Un auténtico galimatías para los profanos en la materia, pero que posiciona a la clínica y al laboratorio como referentes tecnológicos del sector. Aplica el mismo criterio en la comunicación y le gustan el dinamismo y la visibilidad que otorga Internet, a través de las páginas web o las redes sociales.

Ahora bien, la era digital también suscita muchas dudas y algún que otro miedo en Miquel. Yo soy de la vieja escuela, no un nativo digital. Prefiero compartir una cerveza fresquita con mis amigos en una terraza que *guasapearlos* para saber como están, dice Miquel divertido.

Sin duda, la tecnología nos hace la vida más cómoda. También el trabajo. Pero me asusta que nos convierta en personas solitarias. Vivimos deprisa y como tenemos poco tiempo para relacionarnos, recurrimos a las redes sociales. Pero esto es el pez que se muerde la cola. ¿Cuánto tiempo nos roba la tecnología?

Yo tengo un móvil de esos inteligentes. Tan listo que, puntualmente, me informa de cuanto tiempo lo he utilizado: “la semana pasada, su tiempo de uso aumentó en un 16%, con una media de 4 horas y 17 minutos al día”. Entonces me pongo a repasar la semana mentalmente (otra media hora perdida) para averiguar que ha tenido de especial para que yo haya dedicado un 16% más de mi vida a estos menesteres. Pues, nada. No ha pasado nada.

Así que todas las semanas me hago esta reflexión. ¿Nos roba la tecnología el contacto con las personas? ¿Nos estamos acostumbrando a no vernos cara a cara, a no tocarnos? ¿Estamos renunciando a convivir? A compartir espacios, momentos, experiencias... Me preocupa y espero que las nuevas generaciones tengan la habilidad de equilibrar lo físico y lo virtual, para que no les roben el contacto con las personas. Para que no deshumanicen su vida.

Miquel con su mujer Elena, sus padres su hermana y su cuñado.



Este libro es mi forma de decirles que yo siempre estoy de guardia y disponible para vosotros; y que, aún cuando ya no esté aquí, seguiré a vuestro lado.

Lo deseo profundamente.



Miquel Gensana Ruestes (Lleida, 1959) es un conocido empresario de éxito catalán. Protésico de profesión, lidera un centro clínico, un laboratorio y varias empresas vinculadas a la salud bucodental, que operan como grupo de referencia bajo la marca de Grupo Dental Ilerdent.

A punto de cumplir los 64 años, comparte su experiencia vital en un relato biográfico nacido de horas de reflexión y conversación, en las que dice lo que piensa y lo que siente.

Un ejercicio de sinceridad con el que celebra muchos éxitos y expía alguna que otra culpa.

Un libro dedicado a su familia, amigos, equipo, colegas y a todos los que, en un momento u otro, han compartido su vida.