

## Cara a cara

## Lluís Mestre, cadires espamables

VICTOR COLOMER

Una cadira espamable és la que es pot ESPaiar i AMagar. A simple vista només es veu una sola cadira, però del seu interior en surt una altra d' idèntica... o quasi. La patent d'aquest invent sabadellenc ha estat acceptada a Europa, Estats Units i, encara en tràmits, al Japó. Hi havia cadires apilables però, després de regirar milers de documents, ningú ha trobat precedents de cadires espamables a tot el món.

La idea, realització i comercialització és de l'arquitecte sabadellenc que treballà en tretze projectes de la Vila Olímpica, Lluís Mestre Boix, 32, qui aquests dies mostra sis models de cadires espamables al Bulevard Sant Antoni i a Paddock Bulevard. Ja n'ha vengut un centenar. Entre els seus clients destaca Marta Ferrusola qui ja té un parell de parells de cadires a la seva casa de Queralbs.

—No sembla un invent tan especial.

—Doncs és únic al món.

—Qui ho diu?

—L'Oficina Europa de Patents de La Haia ha mirat 20 milions de documents i després d'investigar durant cinc anys, ens ha concedit el registre ara fa un parell de mesos. Els examinadors de l'Oficina no han trobat precedents a tot el món i, a més, han qualificat com a correcte el nivell inventiu, és a dir, no és obvi per un expert en la matèria.

—El mateix a Estats Units i Japó?

—Sí. La patent d'Estats Units ja ens la van concedir l'any passat. La del Japó està en tràmit i pot tardar sis anys.

—Què s'ha patentat exactament?

—Unes lleis geomètriques precises que possibiliten el desdoblament d'una cadira espamable.

—Com es defineix una cadira espamable?

—Ha de reunir quatre condicions: 1.-Que no sigui només extensible, sinó realment espaiable, és a dir, que es pugui desdoblament. 2.-Que el desdoblament sigui horitzontal, és a dir, sense necessitat d'aixecar un moble respecte a l'altre. 3.-Que en la posició acoplada quedi realment integrat, és a dir, que veiem un sol moble. I 4.-Que no s'hagin de manipular eines ni mecanismes.

—Com vau aconseguir la subvenció del CDTI?

—Van venir uns senyors del Ministeri d'Indústria de Madrid, s'ho van mirar i ho van reconèixer oficialment. El Centre de Desenvolupament Tècnic Industrial ens



*“Els espais transparents són un requeriment visual”.*

subvenciona el 30 per cent de les gestions de protecció a l'estranger.

—També hi ha sillons, tamburets, taules i llits, no?

—Només són prototipus i encara no entren en la nostra estratègia comercial. Per ara, ens centrem en les cadires.

—No es poden desdoblament en tres?

—Teòricament és molt possible, però no ho investigarem fins que no ho demani el mercat.

—No volíeu fabricar i heu acabat fabricant.

—Això només era un projecte d'investigació, però a la primera fira que vam anar, Maderalia de València, ja vam adonar-nos que a la gent no li interessava la llicència per fabricar-la, sinó la cadira directament. Ara ens les fan a una xarxa de petits tallers de fusteria i acabats de Barcelona i el Vallès.

—No volíeu comercialitzar i heu acabat comercialitzant.

—Vam veure que els botiguers no ens vetllaven el producte. Deixaven la cadira allà arraconada i no la promocionaven. Per això ara estem creant una xarxa de petites botigues especialitzades o, com a màxim, espais específics dins les grans botigues de mobles.

—Quantes cadires heu venut fins ara?

—120 del model Crisa i unes 50 del model Polímia que és una mica més car i de més categoria. Ara treballem en una promoció de 193 habitatges de Mollet. Al pis mostra ja n'hi ha.

—Què hi diu el Premi FAD?

—Ens interessa més el que pugui dir el mercat. Per nosaltres el millor premi és que els clients no tornen en darrera sinó que vénen a buscar-ne més. És un producte massa nou per promocionar-lo en aquests àmbits.

—Doncs ja s'ha publicat a les revistes ON i Elle.

—I se n'ha parlat al programa «Més enllà del 2000» de TV3 i «Llave en mano» de TVE i a moltes revistes especialitzades. Crida l'atenció de tothom i tothom li veu la utilitat.

—Qui ha invertit els 60 milions fundacionals?

—Això, per ara, és una empresa familiar. Però aviat deixarà de ser-ho. Només, un prototipus de taula ja pot valer un milió i mig.

—Per què diu que millora el confort psicològic?

—Perquè sempre és més agradable veure quatre cadires en un menjador que veure'n vuit. Cada cop anem més als espais no embotits, gens carregats. Els espais transparents són un requeriment visual.

—Cada cadira filla és més petita que la cadira mare?

—18 mil·límetres més estreta, però això és imperceptible. El client el que vol és no tenir problemes. És la filosofia del calaix. Per tenir-ho tot més a mà es pot tenir el calaix obert, però tothom prefereix veure'l tancat. El que prova repeteix.

—Es venen al preu d'una o de dues?

—De dues que és el que són.

—En aquesta secció han aparegut molts inventors i venedors d'invents. Quasi cap triomfa.

—Ningú és profeta ni d'ell mateix. El mercat, decidirà. De fet ja està decidint.

—És cert que Marta Ferrusola en té una a Queralbs?

—Dues parelles té. En vam regalar una a Jordi Pujol com a promoció i es veu que a la Marta Ferrusola li va agradar tant que ens va demanar una altra parella igual per a la casa de Queralbs. Aquesta ja els la vam cobrar -i és de les més cares-, i ens ho va pagar ràpidament amb un taló de «La Caixa».

—La caixa és forta.