

Petites &amp; Mitjanes

&amp;



TECNOLOGIA

## Com es pot fer un exèrcit de 'mini-jo' amb impressores 3D

Un emprenedor, un escàner i una impressora: ingredients de Labs3D per generar figures decoratives que són rèpliques exactes de persones

**LES FIGURES QUE** coronen els pastissos nupcials poden ser còpies exactes dels protagonistes del casament. Un petit taller barceloní, Labs3D, es dedica des de fa poc més de mig any a escanejar persones i fer-ne rèpliques a petita escala. Una figureta decorativa que pot ser un clon de la parella, d'un familiar o d'un mateix. Jorge Montoya, l'impulsor d'aquest petit establiment, es val d'un escàner i d'una plataforma giratòria que permet prendre les imatges de la persona de qui es vol fer la còpia en 10 minuts. Després un programa informàtic complex poleix la imatge i permet fer-hi retocs (una mena de Photoshop) fins a deixar-la a punt per imprimir. La màquina que s'encarrega d'aquest últim pas és una impressora 3D, i la matèria primera és pols d'un polímer que imita la porcellana i que també és fràgil, segons explica Montoya. La impressió es fa per capes i, això sí, vol temps: calen unes set hores d'impressió per obtenir una rèplica fidel al model i que respecta fins i tot els colors de la roba i els complements que duïa.

Enginyer de professió, Montoya va obrir el negoci el maig de l'any passat i en set mesos ja ha facturat més dels 100.000 euros que s'havia marcat per al primer any sencer. Confia que quan fa-

ci 12 mesos que està en marxa, al maig, haurà ingressat 130.000 euros. De cara al segon any, i gràcies a la diversificació cap a altres camps de la impressió 3D, s'ha proposat un creixement del 20%. Labs3D ha despertat la curiositat tant de barcelonins com de turistes que han topat amb l'establiment passejant pel carrer Ample de la capital catalana. "Som al bell mig de l'itinerari que recorren molts creueristes que atraquen a Barcelona i alguns acaben enduent-se un record en tres dimensions", explica l'empresari. Les vendes fins ara se les reparteixen al 50% els visitants i els autòctons. Més de 9.000 persones han visitat l'establiment encara que fos només per demanar informació.

Labs3D és dels pocs establiments que traslladen l'experiència de la impressió en tres dimensions directament al públic. Com en els antics tallers fotogràfics, Montoya ofereix als clients la possibilitat d'anar a immortalitzar-se amb la indumentària que vulguin: "N'hi ha que vénen amb roba d'esport perquè els agrada el *running* o bombers que vénen amb l'uniforme per immortalitzar un company que es jubila". La inventiva dels clients l'ha sorprès. "Recordo un cas d'un noi que va venir perquè volia fer-se una rèplica nu i en color blanc i volia que després li tallés els braços perquè s'imprimís com si fos una figura de marbre de les que hi ha als museus", explica. De vegades les figures viatgen milers de quilòmetres: "N'hi ha que viuen fora i envien rèpliques de nens, per exemple, perquè les tinguin els avis al menjador".

**PER PODER FER** rèpliques de famílies senceres, les figures respecten una escala i es poden triar en cinc mides diferents. "Com més gran sigui el teu ego, més gran és la figureta", bromeja. El preu oscil·la entre els 99 i els 269 euros. També ofereix escanejats sense la fase final d'impressió. En aquests casos, la imatge 3D pot servir per fer animacions.

La inversió inicial ha sigut elevada. Només l'escàner i el programari, d'una

empresa nord-americana, van costar més de 20.000 euros. L'empresa subministradora viu després de la venda de la matèria primera per a la impressió (l'equivalent als tòners de les impressores de tinta). "Com que no hi ha gaire competència, l'evolució d'aquestes màquines encara és lenta", explica Montoya. Però reconeix que en pocs anys la innovació i les millores s'acceleraran, ja que hi ha grans gegants multinacionals que s'hi han bolcat de ple perquè veuen el futur i les aplicacions infinites de la impressió en 3D fins i tot a les llars. Un exemple és HP, que ha triat el seu centre de Sant Cugat del Vallès com el cervell a escala mundial per desplegar aquest negoci naixent.

El mateix Montoya ja explora altres sectors per oferir serveis des del seu establiment, com ara el dels dissenyadors o arquitectes. La seva inversió a Labs3D va salvar-lo de l'atur i és un filó per seguir innovant. —**Elena Freixa**

TÈXTIL

## Roba de llit amb ànima fabricada a la Costa d'Ivori

La cooperativa N'Klôwô, fundada per tres emprenedores catalanes, ven jocs de llit i estovalles 100% de cotó procedents del comerç just

**N'KLÔWÔ VOL DIR** t'estimo en baule, una de les llingües de la Costa d'Ivori. I és també el nom d'una marca de roba de llit i per a la llar feta en aquest país africà que han creat tres emprenedores catalanes i que ven no només productes, sinó tota una filosofia lligada al comerç

just. Les fundes nòrdiques, coixineres i estovalles N'Klôwô surten d'un taller de la Costa d'Ivori on treballen set persones, i viatgen fins a Catalunya i es distribueixen a diversos punts de venda, de moment a Barcelona, i també a través de la web. Les primeres matèries són 100% cotó i de primera qualitat (una varietat que s'anomena *bazin riche*) i s'obté en origen sota condicions de comerç just, les mateixes que s'apliquen en les relacions laborals i salarials amb els empleats del taller tèxtil, com explica una de les impulsores del projecte, Cèlia Sanz.

La cooperativa, fundada el febrer de l'any passat, va llançar la primera col·lecció al maig. "Aquí dissenyem, triem els colors i enviem les comandes al taller, on s'elaboren i des d'on ens envien el producte acabat", explica Sanz. El responsable del taller és un sastre que va conèixer durant un viatge al país per desplegar-hi un programa de cooperació de final de màster que, de fet, va ser la llavor de N'Klôwô.

El projecte de cooperació va consistir el 2009 en una acció de formació a joves que sortien del conflicte bèl·lic a la Costa d'Ivori perquè aprenguessin a cosir i adquirissin un ofici. Es va aconseguir l'objectiu i els nou participants van aconseguir comandes per treballar pel seu compte, explica Sanz. "Aquest hauria de ser l'objectiu de totes les ONG: acabar desapareixent perquè els que han anat a ajudar són autònoms", reivindica.

Un cop a Catalunya, però, la Cèlia va topar amb la precarietat del mercat laboral local. El 2013 va quedar-se sense feina i va ser llavors quan amb la Núria i la Laura van començar a treballar en la idea de la cooperativa. La Laia mai va perdre el contacte amb un dels mestres del taller de la Costa d'Ivori i, de fet, li enviava de manera informal alguns dels seus dissenys a ella i a familiars i amics que l'hi demanaven. Ell ha acabat sent la persona de referència que s'encarrega del taller i de l'abastament de les primeres matèries locals procedents del comerç just. "Tota la feina es basa en la confiança en les persones; són ells els que ens posen els preus dels articles, els que es fixen el sou", explica Sanz.

**LA COOPERATIVA ESTÀ** ara en el camí cap a la rendibilitat. "Avancem a poc a poc perquè sempre hi ha sorpreses amb què no comptaves: que si un aranzel és més car del que t'havien dit, que si el certificat d'origen que ens estalviaria costos aranzelaris és molt difícil d'obtenir...", repassa la Núria. A poc a poc, van col·locant els seus productes en botigues independents locals, han obert una botiga *pop-up* (punts de venda efímers) i han participat recentment al Palo Alto Market, el mercat urbà de joves creadors i dissenyadors instal·lat al barri del Poblenou de Barcelona.

Els preus dels productes es mouen en una franja mitjana-alta: des d'una funda de coixí per 30 euros o 65 euros pel joc d'estovalles i tovallons, fins als 285 euros del joc de llit de cotó. "Són preus ajustats i que busquen un client que no compara amb les grans superfícies, perquè la nostra és una alternativa de consum", explica Sanz. El client "militant" del comerç just és només una part del seu públic, que cada cop s'amplia més cap a compradors amb un cert poder adquisitiu que aposten pel consum responsable i prefereixen la qualitat a la quantitat del que compren. —**E.F.**