

PIONERA

Artista

de las alfombras

En los años 80, Nani Marquina revolucionó el aburrido mundo de las alfombras. Sus rompedores modelos se han expuesto en el Centro Pompidou y decoran las paredes de la cúpula de la ONU en Ginebra.

POR
VIS MOLINA
FOTOGRAFÍAS DE
LANDER LARRAÑAGA



fuera
de serie

DICEN QUE DE TAL palo tal astilla. Su padre es Rafael Marquina, arquitecto, diseñador y escultor, Premio Nacional de Diseño y autor del objeto más copiado de la historia del diseño español, las ingeniosas vinagreras con su apellido y ganadoras del prestigioso premio Delta de Oro.

Su hija Nani (Barcelona, noviembre de 1952) cuenta que "en mi casa se vivía un ambiente artístico, de amor por el arte, la arquitectura y el diseño. Así es que mi inclinación por todo lo que fuera inventar y crear nació de una manera espontánea y muy natural". Una vez acabados sus estudios de Diseño Industrial en la Escuela Massana de Barcelona, Nani monta una tienda de interiorismo en su ciudad, desde donde empieza a explorar en el apasionante mundo del diseño textil, hasta que por fin llegaron las alfombras.

"En aquel momento, principios de los 80, el diseño estaba empezando en nuestro país, proliferaban muebles y complementos de todo tipo, pero las alfombras seguían siendo las de siempre, las persas auténticas o de imitación. Vi que ahí había un nicho de mercado. Los usuarios necesitaban alfombras contemporáneas que combinaran de forma coherente con unos interiores que cada vez eran más modernos y singulares. Ni siquiera en Italia existía ese producto".

Y de su mano llegó la revolución al suelo. Sus tres primeras alfombras (*Manhattan*, *Centro* y *Ene*) las produce junto con Tapicerías Gancedo. Todas eran sencillas y representaban motivos geométricos, confeccionados con

moquetas de extraordinaria calidad recortadas y cosidas por detrás. "Hubo un antes y un después, el éxito fue total e inmediato. Representaban algo nuevo y rompedor en el mercado, de manera que empezamos a ampliar colores, texturas y diseños". Y a la vez se lanza a producir otras que

encarga a diseñadores de renombre. "Comencé a trabajar con Mariscal, Peret, Pati Núñez, América Sánchez, Jorge Pensi... todos los nombres que representaban la modernidad y los nuevos tiempos. Fue una época apasionante". Los hits de su biografía están cosidos a la trama de sus alfombras: "*Cuadros*, de 1997, era atrevida y llenó las casas de cuadros de colores. Todavía sigue vendiéndose muy bien. Luego vino *Topissimo*, en 2002, que inauguró una nueva era porque tenía relieve. Y en 2004 llegaron las alfombras de fieltro, otro gran hito porque introdujeron un estilo y crearon tendencia".

AVENTURA EN INDIA. En 1993, la diseñadora convertida en empresaria decide abrirse camino en India, para ampliar con su mano de obra la producción, los colores y las texturas. Y el contacto con la tradición, el folclore más puro y ancestral y la artesanía autóctona le permite además ofrecer mayor calidad a sus alfombras. De modo que a partir de entonces el negocio empieza a crecer. "Desde ese año viajó a menudo a India. Siempre he sido muy viajera y el hecho de alejarme de la gestión cotidiana del negocio hace que se me dispare la creatividad. Con culturas ajenas a la nuestra me vuelvo más perceptiva. También me gusta ir a México, Marruecos, Filipinas...", explica.

Además, el cambio de milenio conllevó para Marquina varios premios (Premio Nacional de Diseño 2005, Premio a la Gestión Empresarial 2006, Premio a la Mujer Emprendedora 2007, Premio de Diseño de la Generalitat de Catalunya 2008) y encargos de renombre internacional, como el que le hizo Ron Arad en 2005 para la planta del Hotel Puerta de América de Madrid,

Detalle de la alfombra 'Spiral', disponible en color crudo y en marrón. Hay diferentes tamaños. Entre 365 y 5.474 €.



En la tienda de Nani Marquina se exhiben sus alfombras y artículos exclusivos procedentes de varios países.

que consistía en 32 alfombras circulares con diseño de Arad. Y para ese mismo hotel y en ese mismo año produce también 88 alfombras de su colección *Stonewool*.

Modelo 'Testa' (860 €). Se vende con un soporte (135 €) diseñado por Gonzalo Milà que sirve como cabece-ro de cama. En este caso será la alfombra *Do-Lo-Rez* con motivo de su retrospectiva en el Centro Georges Pompidou de París.

En 2006, el artista taiwanés Michael Li le encarga la alfombra que presidirá la entrada al Palacio de Congresos Kursaal de San Sebastián, con motivo de la celebración de la feria internacional DFoto.

MANO A MANO CON BARCELÓ.

En 2008 participa en uno de los proyectos más ambiciosos y con más repercusión internacional, la renovación de la Sala de Los Derechos Humanos y de la Alianza de las Civilizaciones de la sede de las Naciones Unidas en Ginebra. El encargo le llega de la mano de Miquel Barceló, autor de la cúpula. "Trabajé estrechamente con él para realizar más de 80 alfombras distintas que cubrieron las paredes de la gigantesca sala de 600 m². Mandamos fabricar las piezas a mano en India, en lana color crudo para provocar contrastes con la vivacidad de la cúpula. Nosotros coordinamos la colocación *in situ* de las piezas".

Pero la cosa no acaba aquí. Fiel a sí misma, decide dar otra vuelta de tuerca a su trayectoria abriendo en diciembre de 2009 una tienda en Barcelona, donde expone sus alfombras y complementos textiles, así como objetos singulares seleccionados por ella misma. "Este es un proyecto que tenía en mente desde hace tiempo. Lo hemos abierto con la intención de estar más cerca de nuestros clientes, y además de tienda funciona como *showroom*. Aquí están recogidas todas mis creaciones, un resumen de la historia de la alfombra en nuestro país".

NANI MARQUINA SHOP
C/ ROSELLÓ, 256, BARCELONA.
TEL.: 93 487 16 06.
WWW.NANIMARQUINA.COM

de decoración

Siéntase como en casa

Nani Marquina abre en Barcelona una tienda muy especial. Los clientes pueden disfrutar de primera mano de las alfombras, mientras ojean algunos libros de artesanía o toman un té.

POR ALICIA VELASCO FOTOGRAFÍAS

SANTIAGO BARRIO

Si abre bien los ojos mientras pasea por la primera tienda que ha abierto Nani Marquina, adivinará lo que este lugar fue en su día. En la parte inferior llama la atención la rampa y el descuidado suelo de piedra y granito de lo que era un viejo garaje. Esta zona se ha conservado para crear un estilo industrial y muy moderno que contrasta con el colorido de las alfombras de la firma. La tienda, obra del arquitecto Robert Pallí, abrió el mes pasado en la conocida Diagonal barcelonesa, un enclave de lujo en el centro neurálgico del diseño que se ha hecho esperar, pero que ha merecido la pena. La diseñadora catalana asegura que era el momento de abrirla: "Hasta ahora vendíamos a través de distribuidores, pero queríamos ofrecer a los clientes una vía de compra más directa, además de un lugar donde disfrutar de los productos y conocer algo más sobre la marca y sus valores", explica Nani Marquina.

Porque este lugar es más que una tienda. De hecho, su propietaria lo define como un "observatorio". Además de las amplias zonas de exposición de alfombras y productos textiles

como cojines procedentes de Turquía fabricados con trozos de alfombras kilim, hay un espacio reservado a la lectura en el que el cliente puede encontrar libros de artesanía, de técnicas textiles y de diseñadores colaboradores como Tord Bontje.

EL ESTABLECIMIENTO CUENTA CON PEQUEÑOS TESOROS QUE LA DISEÑADORA COMPRA EN SUS VIAJES POR EL MUNDO



Una amplia y variada exposición de alfombras cubre la parte inferior.

También hay una cocina donde ofrecer a todo el que lo desee una taza de té ya que "pretendemos crear un espacio en el que pasar la tarde y recibir a clientes, estudiantes, prensa, distribuidores... Aquí pueden ser informados del producto, verlo y tocarlo de primera mano y eso es importante". Para completar el espacio, la diseñadora ha añadido pequeñas piezas llenas de significado que ella misma rescata de sus viajes por África, Asia y Sudamérica: "Compró piezas muy vinculadas al mundo de Nani Marquina como,

por ejemplo, pequeñas vasijas de la India, collares o telas que me inspiran". Todo ello forma parte del universo de la marca y, por tanto, se vende. En general, es un intento por mezclar la tradición con la modernidad, tanto el suelo del garaje, adaptado a una estética novedosa, como los productos antiguos reformados.

Todos estos tesoros dan un aspecto muy peculiar a esta tienda de alfombras, pero para la diseñadora hay un rincón mucho más especial: el techo de la parte superior por su mezcla de tonos rojizos y rosa-

dos es su parte preferida. Al comentar su osadía por decidirse a abrir una tienda en estos turbulentos momentos de crisis, Nani Marquina añade que es justo en esas situaciones cuando hay que arriesgarse: "No hay que hacer como si no pasara nada, ni paralizarse, sino poner ilusión en las cosas". Además, destaca el cambio que ha supuesto la crisis en los compradores: "Ahora el cliente es más exigente; antes aceptaba consejos del vendedor, pero ahora viene con las ideas muy claras".

Saber más. www.nanimarquina.com



YOLANDA CARO

La diseñadora Nani Marquina nos recibe en su local sito en un antiguo parking

NUEVA TIENDA EN ROSELLÓN /DIAGONAL

El telar de Nani Marquina

Premio Nacional de Diseño, la artista catalana acaba de abrir un espacio de más de setecientos metros cuadrados en el corazón de l'Eixample. **La explosión de colores invade las paredes donde descubrimos el universo de Nani y de sus colaboradores**

MARÍA GÜELL

BARCELONA. «Los vecinos están encantados porque hemos recuperado este espacio de casi ochocientos metros cuadrados que antes era una parking y que llevaba cuatro años cerrado», explica la diseñadora catalana (Barcelona, 1952). Pero más contentos están los amantes del diseño textil que tienen la oportunidad de disfrutar de un local, único en su especie, donde se

respira la filosofía de Nani Marquina.

El cliente puede pasear a sus anchas entre los diseños de Marquina y si quiere le atenderán con una taza de té incluida (al más puro estilo de los bazares de Túnez o Marruecos). Además de disfrutar de este universo multicolor también tendrán la oportunidad de adquirir objetos únicos de lugares lejanos como unas escobas de la India de

las que se enamoró Nani y que ahora vende en su tienda. «La idea es que cada vez hay más objetos...».

La idea de la tienda lleva años rondando por la cabeza de Nani pero siempre con el listón muy alto. «Por fin hemos encontrado el lugar y el momento», celebra la artista que define el espacio como «un centro de interacción entre nosotros y los clientes».

Marquina cuenta con un equipo de diseñadores muy competentes con los que comparte su amor por el diseño textil. «Queremos que aquí dentro se respire el ambiente Nani y que si no estoy yo vengán los diseñadores a compartir su trabajo con la gente». No es un bazar al uso porque

todo está perfectamente medido pero sí que pretenden que haya mucho movimiento. «Por ejemplo, hoy hemos recibido unos jarrones de Túnez que también vamos a vender a nuestros clientes», destaca.

La explosión de colores responde a su pasión por la India, China y México, entre otros países. «Mis viajes son mi fuente de inspiración», reconoce. De uno de sus aventuras en la India surgió el proyecto de la alfombra «Kala» cuyas ventas ayudan a financiar escuelas.

La originalidad es la marca de la casa. Sin darnos cuenta pisamos un jardín de flores rojas... la alfombra «Little field of flowers».

M.J. Jordan
Estils



Un prestigiós i caríssim interiorista de Nova York rebaixa el seu salari un 70% per encarregar-se de renovar Santa Eulàlia

Encatifa la teva vida

Nani Marquina ha convertit un desolat pàrquing del carrer Rosselló amb Diagonal en un festival de colors. Els convidats a la inauguració es van trobar dijous al davant de 750 m² guarnits amb els millors dissenys de catifes de la creadora i un grapat d'objectes decoratius sorprenents: "He volgut crear el meu món, que la gent vingui a buscar coses originals amb el meu segell, cosa que és habitual que passi amb els creadors fora d'aquí. He pogut trobar un bon espai i m'he llançat", explica va asseguda en una butaca d'estil anys 20 forrada de tela de kilim antic que descriu molt bé la seva filosofia: "M'agrada agafar elements de sempre i renovar-los amb sentit, barrejar elements, materials i també artesanía amb contemporaneïtat".

Nani té clar que no inventa res —"perquè la catifa és un dels elements més antics de la decoració; de fet, al desert en poses una i ja tens una llar"—, però transforma. Així ho demostra la catifa que sembla un tapís de tardor, amb fulles d'arbres caigudes, o la que reproduïx un *rangoli*, el dibuix hindú de benévola. Perquè Orient i Occident són molt presents en l'obra de la creadora, que treballa amb un equip de 20 persones i exporta el 60% de la seva producció.

N'hi ha tantes, que els ulls no saben on mirar, tot i que dijous Rosa Esteve, cap del grup Trageluz, li va fer la competència combinant els canapés per emular la catifa de quadres de colors, una de les més conegudes. Li va quedar tan rodona que els convidats —entre els quals Oscar Tusquets, Rosa Oriol de Tous i un Joan Laporta a qui no li ha disminuït la petició de firma d'autògrafs malgrat els complexos afers amorosos i festius en que està immers— no gosaven tocar-la.

Però, com si es tractés d'un mandala, el seu destí era ser felicitat destruïda, tal com va passar, mentre Nani i la seva filla (i successora) no deixaven de salutar la massiva concurrència, entre la qual no faltava el gran Rafael Marquina, pioner del disseny industrial a l'Estat: "El meu pare va ser qui em va inculcar les bases de la creació i el seu significat, però després, per generació, jo m'he vinculat al disseny més emocional, que és una visió molt més actual", explica l'amable i sincera Nani, que ha col·locat i ven els emblemàtics setrills Marquina com a símbol de la botiga. És com una



1. Nani Marquina al seu nou espai, asseguda a la butaca anys 20 feta amb kilim ■ CRISTINA CALDERER 2. Un disseny d'interior firmat per Bill Sofield 3. Les "slippers" originals britàniques ja es poden comprar a Barcelona ■ AVUI

làmpara d'Aladí enmig de catifes voladores. "El meu públic és cosmopolita, amant de les novetats, acostumat a comprar per internet", apunta Nani, conscient que no arriba als mil·leuistes perquè el que fa té un cost alt, però també que acaba marcant tendència global perquè és una de les més copiades. "Això m'obliga a reaccionar i anar més ràpid que ells", diu sense ànim de guerra. La seva aposta és la creació, i la botiga és el lloc on projectar-se, el seu "espai de futur" fet realitat.

Lluís Sans, en canvi, té el seu espai ideal al cap, però encara no és una realitat. L'estiu que ve s'iniciaran les obres de Santa Eulàlia, on ara mateix hi ha un forat

Nani Marquina converteix un desolat pàrquing en una original botiga personalitzada on no falten icones com els setrills creats pel seu pare

(la botiga s'ha traslladat provisionalment a pocs metres). Amanic Ortega va comprar l'edifici sencer i hi estan en fase de construcció sis habitatges de 600 metres quadrats cadascun.

Ortega respectarà l'antiga Santa Eulàlia, que tindrà tres pisos totalment renovats per un prestigiós interiorista de Nova York, Bill Sofield. Responsable de la imatge de botigues com Gucci, Botega Venetta i Tom Ford, i de multitud de mansions a la costa est dels EUA, Sans el volia perquè li agradava l'agorrada barreja de materials que utilitza (ciment, laca, fusta, colors...), però es va espantar quan li va dir el que cobrava: "Vaig anar personalment a

explicar-li el que volia i vaig tenir la sort que li va encantar la història de la botiga, el fet de poder recuperar mobiliari antic, de ser al davant de la Pedrera..., i ens va rebaixar un 70%", explica cofoi.

També Ponei Kolesny tenia el somni d'obrir una botiga d'aires britànics a Barcelona i ho ha aconseguit. Bow-Tie ofereix sabates de vestir i corbates de llacet de primera qualitat i també les populars *slippers*, les tradicionals sabatilles dels aristòcrates anglesos del XIX que ara han sortit dels castells per passejar per les ciutats. Les podeu trobar amb escuts però també amb calaveres pirates o ratlles de zebra, per a home i dona, i fetes a la carta. ■

MODA *etc.*

Nani Marquina

INNOVACIÓN Y EMOCIÓN

LA FIRMA CATALANA DE ALFOMBRAS DE DISEÑO ABRE SU PRIMERA TIENDA EN BARCELONA. *por* **Marta D. Riezu**

Situada a un minuto de paseo de Gràcia, el nuevo espacio de Nani Marquina (Barcelona, 1952) refleja perfectamente los gustos de su directora: luz, amplitud (750 m² en tres plantas), mucho color, texturas en cada rincón, detalles industriales y pequeños objetos que la diseñadora ha ido recopilando a lo largo de sus viajes por todo el mundo (India, Corea, Japón, África...). Las constantes de estilo de la casa son la geometría, el sentido del humor y el compromiso ético.

Las alfombras no son cualquier cosa, y Nani lo sabe. Dirigen inmediatamente la vista: se convierten en el signo de admiración de la habitación donde se colocan. Por eso Nani, hija del respetadísimo Rafael Marquina, busca siempre el equilibrio, la calidad de la manufactura tradicional, la contención, la elegancia y ese «toque». Cada alfombra Marquina tiene un guiño, al pasado o al futuro. Nani Marquina crea diseños que obtienen la más bella de las recompensas: ser adoptados por un hogar.

ALFOMBRA
CIRCULAR DE LANA
NEOZELANDESA.

CATALUNYA



OPINIÓN

Rafael de Ribot

Contraoponer identidad a productividad

La consellera de Treball, Mar Serna, considera que mejorar la competitividad de nuestra economía pasa por ceder al Govern un mayor margen de maniobra para poner, sacar y mover festivos a su antojo (como si no elaborara ya el calendario festivo) y en concreto pasa por no celebrar la fiesta de la Inmaculada.

Serna considera que es "una fiesta muy religiosa, y que no tiene nada que ver con nuestra sociedad". Son afirmaciones que pueden llevar a consideraciones desde, por lo menos, dos puntos de vista.

Desde una perspectiva estrictamente económica las cosas no son tan evidentes como las plantea la consellera. Evidentemente la acumulación de días festivos en determinadas fechas no es favorable para algunos sectores o industrias, pero lo que significa un problema para algunos es la gran esperanza de otros.

En concreto, el puente de la Inmaculada es el punto de arranque de la temporada del turismo de nieve, del que dependen tantas comarcas de montaña. Pero en general todo el turismo interior vive pendiente de que las festividades intersemanales caigan de tal manera que algunos puentes o acueductos dispansen la demanda. Por otra parte, desde hace unos años, la doble festividad Constitución-Inmaculada significa también el primer festivo en el que el comercio abre sus puertas para la campaña de Navidad... otra fiesta indiscutiblemente muy religiosa,

Serna considera que mejorar la economía pasa por dar al Govern más margen para mover festivos

pero que de momento no se quiere eliminar (sólo cambiarle el nombre). O sea que, a la hora de hacer números, lo comido por lo servido; nunca llueve a gusto de todos.

Por otra parte, la consellera de Treball asegura que nada tiene que ver con nuestra sociedad ir celebrando festividades religiosas. La señora Serna, o quien sea, tiene todo el derecho de querer que las cosas sean de una determinada manera pero no es muy sensato empezar por negar la evidencia.

Somos como somos porque venimos de donde venimos. A orillas del Mediterráneo han surgido los filósofos griegos, las leyes romanas y las tres religiones monoteístas. Con esta herencia, en una de las orillas se creó un modelo de sociedad y en la otra, otro distinto. Y en un momento en que el mundo discute sobre el choque de civilizaciones mal haríamos empezando por derribar los cimientos sobre los que se ha creado la propia.

Contraoponer tradición e identidad a productividad y competitividad es un planteamiento básicamente ideológico. Muy legítimo, pero estrictamente político.

Periodista

CON ÉNFASIS



LA APUESTA DE NANI MARQUINA

La diseñadora de alfombras ha decidido acercarse a sus compradores e invertir 500.000 euros para abrir en Barcelona su primera tienda propia en plena caída del consumo, que está provocando un descenso del 30% en la facturación de su empresa.

EL MENSAJE

Exportaciones de alta tecnología

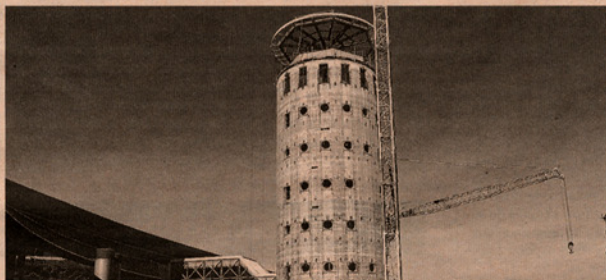
Las exportaciones de nivel tecnológico bajo son las que más resisten a la crisis, mientras que las de más valor caen más. En los nueve primeros meses del año, este tipo de exportaciones bajó un 6,8% en Catalunya en relación al mismo periodo de 2008, mientras que, en términos globales, la venta de productos al extranjero cayó un 21,1%. En el conjunto de España, en cambio, las exportaciones que menos han caído son las de alto nivel tecnológico.

LAS EXPORTACIONES, POR NIVEL TECNOLÓGICO

En Catalunya. Valores, en millones de euros.

	Valor	III Trim. 2009	Var. (%)	Valor	Enero-Septiembre 2009	Var. (%)
Nivel tecnológico alto	1.181,0	12,1	-22,9	3.683,6	12,8	-24,1
Nivel tecnológico medio-alto	4.481,6	46,0	-18,9	13.215,0	45,8	-26,2
Nivel tecnológico medio-bajo	1.370,7	14,1	-26,0	4.056,3	14,1	-24,1
Nivel tecnológico bajo	2.716,7	27,9	-9,2	7.876,2	27,3	-6,8
Total	9.750,0	100,0	-18,1	28.831,1	100,0	-21,1

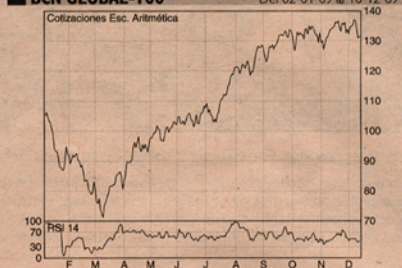
LA FOTO



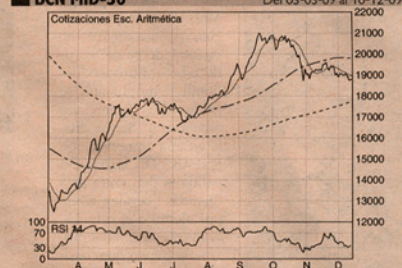
PUESTA A PUNTO DE LOS NUEVOS 'OJOS' DE LA TERMINAL 1 DEL AEROPUERTO
Durante la madrugada del jueves se efectuó el izado de la estructura metálica de la cubierta de la Torre de Control Sur del Aeropuerto de Barcelona, situada junto a la nueva Terminal 1. Desde esta torre, de 44,55 metros de altura, se realizará el control de la plataforma de aeronaves, que actualmente se lleva a cabo desde una torre provisional. Está previsto que la obra civil finalice el próximo abril. Posteriormente se procederá a su equipamiento y a su puesta en servicio.

ASÍ VAN LOS MERCADOS DE BARCELONA

BCN GLOBAL-100



BCN MID-50



MERCADO DE LA DEUDA PÚBLICA DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA

10-XII-09

	Cambio precedente	Máximo	Mínimo	Media	Cierre	Cambios del día en %				Volumen contratado		
						Otros cambios	Cupón	comido	Nominales	Efectivos	TIR	
721 DGS.80 10-11 M	102.718	99.584	99.584	99.584	99.584	99.584-99.584	0.158	46.000,00	45.881,80	6,25		
929 DGS.75 18-06 M	105.420	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	2.459	14.500.000,00	15.581.640,40	4,04		
AS4 PG 090210 M	99.916	99.916	99.916	99.916	99.916	99.916	—	6.000.000,00	5.995.000,00	0,51		
A88 PG 230310 M	99.873	99.875	99.875	99.875	99.875	99.875	—	49.068.000,00	49.007.456,50	0,43		
B12 PG 110510 M	99.257	99.764	99.746	99.760	99.758	99.746-99.764-99.758-99.7	—	20.000.000,00	19.952.118,20	0,59		
047 DGVAR 11-04 M	0.000	101.415	101.135	101.204	101.415	101.415-101.135-101.415	0,248	18.600.000,00	18.870.161,40	1,18		
721 DGS.80 10-11 M	102.703	99.569	99.569	99.569	99.569	99.569-99.569	0,174	46.000,00	45.882,20	6,27		
AS4 PG 090210 M	99.917	99.917	99.917	99.917	99.917	99.917	—	6.000.000,00	5.995.055,80	0,51		
A88 PG 230310 M	99.874	99.876	99.876	99.876	99.876	99.876	—	49.068.000,00	49.007.456,50	0,43		
B12 PG 110510 M	99.758	99.765	99.747	99.761	99.759	99.747-99.765-99.759-99.7	—	20.000.000,00	19.952.304,00	0,59		

Incluyendo cupón corrido, que no se tiene en cuenta en los cambios de negociación en cupón. Deuda Anulada y Mercado de Deuda Pública de la Generalitat de Catalunya. Mercado Futuro del valor: M = 0; M0 = D+1; M1 = D+2; M2 = D+3; M3 = D+4; M4 = D+5; M5 = D+6. D el día de contratación. Operaciones a plazo: P0 = 1 mes (9-13 días); P1 = 1 mes (9-13 días); P2 = 2 meses (34-64 días); P3 = 3 meses (65-94 días); P4 = 6 meses (181-210 días); P5 = 9 meses (271-300 días). En las letras del Tesoro los cambios corresponden a las rentabilidades.

CATALUNYA

expansioncat@expansion.com

REDACCIÓN: Martí Saballs (subdirector), José Orihuel (redactor jefe), Christian De Angelis, Marisa Anglés, Cristina Fontgüell, Olga Grau, Ignasi Pujol, Pilar Riaño y Sergi Sabarot.

EDICIÓN: Félix García Fernández.

PUBLICIDAD: Daniel Choucha (Jefe Área Publicidad Expansión Barcelona) y Alma Subirana. Teléfono: 93 227 67 00

DETRÁS DE

Los apriorismos de García Bragado

El teniente de alcalde de urbanismo de Barcelona aseguró ayer en un debate sobre el futuro de la Diagonal que el Ayuntamiento afronta la discusión sobre la reforma de la emblemática avenida sin apriorismos. Sin embargo, es bien sabido que el consistorio considera prioritario el paso del tranvía por el tramo central, algo que limita sustancialmente el debate. ¿Será la consulta ciudadana un gesto preelectoral o una pregunta honrada?

LAS FRASES

JOSÉ MONTILLA President de la Generalitat

"Un referéndum es una convocatoria que se hace de acuerdo con una normativa legal, con unas garantías que no tienen las consultas".

ORIOL PUJOL Portavoz de CiU en el Parlament

"Hay que apretar pero no estrangular a las empresas del sector del cine para fomentar el catalán".

Diagonal, 640. Edificio 3-4ª planta. 08017 Barcelona. Teléfono: 93 227 67 00. Fax: 93 227 67 61.

Nanimarquina se lanza a la calle



La diseñadora Nani Marquina junto a María Piera, Directora Comercial de la firma.

La firma Nanimarquina ha inaugurado su primer local, situado en Barcelona, un espacio en el que la contextualización se realiza a través de una exposición de sus alfombras y complementos textiles. El establecimiento también acoge una cuidada selección de artículos exclusivos procedentes de varios países. Se trata de un conjunto de **pequeños tesoros que la diseñadora y su equipo han descubierto en sus viajes por Asia, África y Suramérica**, objetos artesanales de otros mundos que forman el hilo conductor de las colecciones de la firma: cestos, telas, tacitas, mantas, cojines o teteras que han significado el punto de partida e inspiración de los diseños de Nanimarquina.

El local en el que se ubica la tienda, un antiguo parking del que se han conservado algunos detalles, cuenta con una superficie de 750 metros cuadrados y está dividido en tres niveles. La reforma ha sido obra del arquitecto Robert Palli, quien ha realizado el proyecto junto con el equipo de asesoramiento de la empresa. El resultado es un fiel reflejo de los valores de la marca, **que apuesta por una contemporización de la tradición, un estilo actual basado en el contraste entre la modernidad y la tradición**. La recuperación de elementos y el reciclaje también están presentes en el mobiliario e interiorismo de la tienda. Ejemplo de ello son las cajas de madera customizadas que se utilizan a modo de expositores o el mobiliario rescatado de anticuarios, detalles que ponen un toque especial en este cuidado ambiente. La tienda se encuentra en Rosselló 256, Barcelona. Más información, www.nanimarquina.com.