

## TRADICIONS LA NIT MÉS MÀGICA

Llibres de 'youtubers' d'èxit, de col·leccions populars com 'Harry Potter' o 'Geronimo Stilton', il·lustrats i de 'pop-up' continuen sent els preferits per regalar a nens i joves per Nadal.



Els denominats Reborn, nines de nadons d'aspecte hiperrealista, segueixen gaudint d'una gran demanda per part de compradors, amb preus que poden arribar inclús fins als 400 o 500 euros.



**Les noies també poden!**  
(Astronave)  
Sophie Gourion

**Gaspara la reina d'orient**  
(Publicacions de l'Abadia de Montserrat)  
Montse Ginesta



**El ventafocs**  
(Editorial Baula)  
Col·lectiu Vivim del Cuentu



**Sonríe aunque te cueste**  
(Libros Cúpula)  
Ángela Mármol



**Un bosc ple d'amor**  
(Òmnium)  
Jordi Cuixart i Ignasi Blanch



**Frozen II**  
(Disney)  
El llibre gràfic basat en la pel·lícula d'animació.

## De contes inclusius a experiències de 'youtubers'

Regalar llibres a nens i joves, una opció en voga || Les històries tradicionals s'adapten als nous temps

LLEIDA | Les llibreries no només fan l'agost per Sant Jordi sinó també per Nadal. Regalar llibres als més petits de la casa i a joves i adolescents és una opció complementària cada vegada més en voga. Això sí, els llibres infantils de contes tradicionals han començat a canviar i molts pares ja busquen històries adaptades als nous temps. A la llibreria El Genet Blau de Lleida té molt èxit el conte *Gaspara, la reina d'Orient*, coincidint aquest any

amb l'estrena a la cavalcada de Reis de Lleida de la reina maga Gaspara.

En aquesta línia inclusiva, de promoció de valors d'igualtat i no sexisme, podem trobar volums com *Les noies també poden! -Els nois també poden!*, en què els protagonistes exerceixen activitats en un passat reservades als homes, així com la col·lecció del col·lectiu Vivim del Cuentu, en què *desexpliquen* contes abans femenins com el de la Ventafocs i conver-

tits ara en *El ventafocs*. De totes maneres, els llibres de pel·lícules de moda continuen tenint ganxo, com ara el de *Frozen II*. Entre els joves, des de la llibreria Caselles destaquen els manuals de *youtubers* com Ángela Mármol (*Sonríe aunque te cueste*, sobre el fenomen del *bullying*) o Mónica Morán (*Detrás de todo, lo que ningún influencer cuenta*). I entre els èxits d'aquest Nadal, el conte del pres Jordi Cuixart *Un bosc ple d'amor*.

Josep Porta

FOTÒGRAF I JOGUINAIRE

# «Som líders, però vam començar sent quatre»

Poca gent sap que darrere de la multinacional IMC Toys, amb seu a Terrassa i una de les empreses líder del sector a l'estat espanyol, hi ha un lleidatà que va arribar a la botiga de joguines gairebé per casualitat. El fotògraf Josep Porta va tancar el 2000 la seua botiga de la plaça Sant Joan, però segueix de ple en el món del joguet. De fet, va ser el president d'IMC Toys fins fa dos anys.

**És veritat que va arribar al món del joguet a través de la seua gran passió, la fotografia?**

Totalment. Compartia estudi amb el meu pare, així que tota la vida havíem tingut joguets per a l'attrezzo de les fotografies de nens. Durant molts anys anava al Baratillo a comprar joguets que triava exclusivament per la seua fotogènia. Només em fixava en coses com en si els colors combinaven, si tenien brillantors que em poguessin espantillar la foto o si la nina tenia cabells que després es poguessin embolicar. Molts cops, els nens sortien de l'estudi plorant perquè no volien deixar aquest joguet nou que els havia cridat l'atenció, quan em vaig establir pel meu compte, sense deixar de banda la fotografia em vaig dedicar al sector de les joguines.

**I com es passa d'un establiment familiar a una multinacional com IMC Toys?**

Jo, com a fotògraf, em vaig for-



## ENTREVISTA

## «Hauríem de jugar més amb els nens»



**Maria Gilart**

PSICÒLOGA D'ORUM CENTER

**Quina importància té el joc per al desenvolupament infantil?**

El joc és molt important, tant per als nens petits com per als grans. En el cas dels més petits, el joc ajuda a desenvolupar les funcions del llenguatge, cognitiva, de relació i emocionals. I pel que fa als grans, el joc compleix també una funció més social, per aprendre a acceptar l'altre, a complir les normes, a saber perdre... Entre els nens més petits, es recomanen joguines senzilles, que ajudin a fomentar la creativitat.

**Les noves tecnologies electròniques i digitals substituiran els jocs tradicionals?**

La veritat és que molts neuropediatres recomanen que no es regali cap tipus de pantalla almenys fins als sis anys, no només per raons cognitives sinó també motrius, ja que els nens petits jugant amb aquests aparells no tenen possibilitat de descarregar l'energia. **Què recomana, doncs?** Prohibir sempre és una cosa complicada. Recomana que fins als tres anys els joguets si-

guin al més senzills possibles per a la petita aportació a la seua capacitat de creativitat. Els professionals intenten fomentar el joguet tradicional, però aquesta representa també una lluita contra l'actual societat tecnològica. Què hi podem fer si els adults som els primers que estem mirant constantment el mòbil? I què hi podem fer si, per exemple, pel que fa al cas de les consoles, els pares són també els que més juguen amb els seus fills?

**Quina diferència existeix amb la**

**televisió a la sala d'estar i en altres espais de la casa?**

La televisió sempre ha estat de fons a casa. Encara que estigui en marxa, la gent continua parlant entre ells. Ara, tanmateix, el mòbil o la tauleta absorbeixen completament l'atenció de l'usuari i s'aïlla.

**Doni'm un consell essencial.**

Doncs que hauríem de jugar més amb els nens. De fet, és necessari aprendre a jugar amb els nostres fills. S'han de deixar enrere excuses com la de l'excés de feina per jugar-hi i evitar

La crisi econòmica no només ha afectat el petit comerç de joguines sinó sobretot les famílies que, a l'hora de comprar joguets per als fills, miren molt més les ofertes i els 'outlets'.



Aquest Nadal no hi ha hagut un joguet 'estrella' i han continuat triomfant productes d'anys anteriors i clàssics de sempre, com els clicks de Playmobil, que segueixen comptant amb una legió de seguidors.

mar a Bèlgica i Alemanya i vaig procurar estar sempre al dia. Vaig pensar que en el món de les joguines també havia de marcar tendència i vaig apostar per la importació, però una botiga petita té poc marge quan va a una fira i quatre joguinaires catalans, literalment quatre, vam decidir unir esforços. I el que va començar per no ser tan petits s'ha fet molt gran. Ara som nou socis i ens hem convertit en l'empresa líder del sector. Fins i tot tenim local a Hong Kong. Què es fa a Terrassa?

A Catalunya tenim seixanta persones dissenyant joguets que després fabriquem. Alguns, com els populars Nadons Ploraners, sota el nostre propi segell. D'altres, per a tercers.

**Ha canviat molt el sector?**

Sí i no. Ha canviat moltíssim però, en el fons, no fem més que actualitzar els clàssics. En un 80 per cent dels casos, podria afirmar-se que els joguets són els de sempre, però renovats, adaptats als gustos dels nens d'avui en dia, que ja no volen una nina de vint-i-un botons i

demanen que el camió faci més coses que rodar.

**Hi ha algun joguet incombustible?**

Sens dubte. Els exemples d'abans no els he posat perquè sí. Les nines i els vehicles sempre tenen sortida. S'assemblen poc als de quan jo era petit, però en el fons és la mateixa joguina i es rep igual. Nosaltres vam vendre el primer cotxe teledirigit que es va posar a la venda a Lleida, a finals dels cinquanta o principis dels seixanta i, fins a cert punt, continua sent un re-

clam, encara que el model hagi canviat molt.

**Les botigues de joguines són una espècie en extinció?**

Quan jo vaig començar a Lleida n'hi havia cinc o sis d'especialitzades. Ara seria impensable, perquè les grans superfícies se'ns mengen. A més, competir amb els marges comercials de cadenes que poden comprar 10.000 productes directament al fabricant és gairebé impossible. Però no és tant que les botigues de joguines estiguin en crisi, sinó que el petit comerç està en crisi. Només cal passejar-se per l'Eix Comercial: tot són franquícies. Es ven el mateix a Lleida que a qualsevol altra ciutat. Guarro i Codina són dels pocs que han sobreviscut. És una llàstima.

**Els nens són un públic molt exigent. Com s'encerta?**

No és fàcil. Però hi ha persones intuïtives, com la meua dona, que era l'encarregada de comprar el gènere quan teníem la botiga perquè sempre encertava amb les novetats. Sabia anticipar-se al que els agradaria als nens. Jo em vaig donar per vençut al cap de poc temps, perquè m'equivocava massa [riu]. Ella era l'ànima de la botiga. Va estar un any sense trepitjar la plaça Sant Joan de la pena que sentia.

**A vostè no li va costar tant perquè tenia l'altra passió, la fotografia.**

Més que una professió, ha estat un vici per a mi. No surto de casa sense una càmera [i ens demostra que és així] i encara vaig al Camp d'Esports a fer fotos del Lleida. M'he passat mitja vida en esglésies i sagristies: casaments, batejos, comunions... I ho he gaudit molt malgrat treballar gairebé tots els festius.

**De nen, va tenir algun joguet que encara recordi?**

No en teníem gaires, a la meua època, però sempre he recordat amb afecte un camió de bombers al qual se li apujava l'escala amb una manovella.

## Regla dels quatre regals per evitar frustració

■ Cada vegada és més comú entre els pedagogs utilitzar la regla dels quatre regals per respondre a la pregunta sobre com triar els obsequis per evitar així la síndrome del nen hiperregalat, perquè molts nens no poden gaudir durant aquestes festes ni del 50 per cent dels regals que reben. Aquesta regla prioritza comprar-los un primer obsequi que sigui el que ells desitgen; un segon que sigui un regal pràctic i respongui a una necessitat; un tercer que sigui educatiu i un quart que fomenti el valor de compartir.

## Per una elecció conscient de les joguines

■ La regidoria d'Educació i la Xarxa Municipal de Ludoteques de Lleida han posat en marxa aquest Nadal la campanya *Que comenci el joc!*, que té com a objectiu escollir de manera conscient els regals per als més petits. Entre les instruccions que es donen als pares, es recomana buscar joguines segures, adequades a cada edat, que fomentin una dieta mental variada, contra els estereotips de gènere (com els colors rosa per a ella i blau per a ell), igualitàries, inclusives i que fomentin la creativitat i la imaginació.

## Campanya de joguets segurs i no sexistes

■ L'Agència Catalana del Consum i l'Institut Català de les Dones han unit esforços per primera vegada en la campanya *Reflexiona sobre #elpaperdelregal*, amb la qual han buscat fomentar la compra de joguets segurs i lliures de sexisme, de violència i de continguts que puguin crear addicció en els més petits i sensibilitzar sobre el paper educatiu que tenen els joguets. Encara que els anuncis protagonitzats per nens i nenes guanyen protagonisme, segueixen els estereotips de nenes jugant amb nines.



MAITE MONNÉ

## Jocs de rol, d'estratègia i puzles per als grans

■ Jugar no només és cosa de nens. Això ho sap bé Javier Mayor, al capdavant de la històrica (quatre dècades) botiga de joguines tècnica Taleia de Lleida. Jocs de taula, puzles, modelisme i col·leccionisme..., "joguets per a grans, encara que també hi juguïn les criatures", comenta amb ironia. El negoci ha canviat molt. Va obrir el 1978 com a papeteria que venia joguets, "però les grans superfícies han fet molt mal al sector". Per això va haver de reinventar-se cap al terreny del *hobby*. Per Nadal augmenta més el negoci, però no tant com la botiga de joguines tradicional perquè, assegura, "són els mateixos

clients que la resta de l'any, que compren una mica més per regalar". Hi passen famílies amb nens, però no tant com clients que van a la botiga

### PUZLES

A la botiga Taleia de Lleida venen puzles des de 500 peces fins a 'gegants' de 42.000

a la recerca d'una cosa coneguda. Tenen on elegir: jocs de taula de miniatures, de peces per pintar i muntar, jocs de rol, d'estratègia militar, fantàstics (aquest Nadal ha tor-

nat la moda de *Star Wars* amb l'estrena de la nova pel·lícula i segueixen els fans de *Joc de Trons*), àmplia varietat de modelisme (d'automòbils de competició a vaixells de fusta) i sobretot els puzles, que poden arribar a les 42.000 peces i poden costar al voltant de 400 euros.

I és que en aquesta botiga de joguines tècnica et pots gastar menys de 10 euros en petites miniatures fins a més de 600 en un helicòpter de ràdio control. Ara, Mayor reconeix que s'enfronta a un enemic "terrorífic", la venda en línia dels mateixos fabricants o de distribuïdors globals com Amazon.

d'aquesta manera que s'aïllin ells sols.

### I com triar els regals?

Quan un nen ja té edat, cal deixar que triï el seu regal principal. A partir d'aquí, la resta poden ser regals per jugar en família, coses útils... I moltes vegades el regal més car no és el més interessant ni el més desitjat pels nens.

### Persisteix el sexisme al sector dels joguets.

Hi ha nens que ja veuen els pares compartir les tasques de la llar i segur que de grans planxaran, cuinaran o netejaran la casa. Però queda molt a fer i la publicitat televisiva no sempre hi ajuda.