

VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

se del sobrenombre, que siendo adolescente le incomodaba especialmente. No podía saber que era un augurio de por dónde iba a transitar buena parte de su vida profesional.

Aprobado el Bachillerato, se marcha a Barcelona para cursar Derecho, carrera que no acaba. En 1961, cumplidos los veinticinco, obtiene una beca para estudiar marketing en Michigan. Es el inicio de su aventura americana, que se prolongará hasta entrados los años ochenta. Concluida la vigencia de la beca decide tomarse un año sabático, adquiere un automóvil de segunda mano por quinientos dólares y decide recorrer Estados Unidos. El Ford de color negro le llevará de punta a punta del país. No parará hasta llegar a California. Durante la travesía le sucede un poco de todo. En las montañas rocosas, se las tuvo comprometidas con unos tramperos con los que entabló una poco deseable relación. "Puede no haber salido nunca de allí", recuerda, porque nos metimos en diferentes berenjenales. Prefiere no entrar en detalles sobre los mismos. Como tampoco explayarse en demasía en torno a lo ocurrido a lo largo de las semanas que recaló en Las Vegas. "Lo que sucede en Las Vegas, se queda en Las Vegas", ironiza, utilizando el reclamo publicitario.

En San Francisco entabla amistad con un empresario catalán de la familia Bultó, quien le ofrece diversos trabajos hasta que se traslada a Los Angeles entrando a formar parte de la plantilla del hotel Ambassador, en el que en junio de 1968 fue asesinado a tiros el senador Robert Kennedy cuando aspiraba a ser el candidato demócrata en las elecciones presidenciales de aquel año. En el Ambassador estuvo algo más de medio año hasta que le hacen una nueva oferta: trabajar en Nueva York. No lo piensa dos veces, en un automóvil, que debía entregar en su nuevo destino, cruza por segunda vez Estados Unidos utilizando la denominada "ruta 66". Visita el Medio Oeste. Se detiene en diversas ciudades hasta desembocar en Nueva York, donde le aguarda su nuevo trabajo: relaciones públicas de una cadena de hoteles mexicana, propiedad de César Balsa, quien también explota un restaurante famoso en la ciudad: Hitc Kot, ubicado en la calle 55, en la Quinta Avenida. En él se desempeña con éxito como relaciones pública debido a que domina, además de español e inglés, francés, alemán e italiano. Al restaurante acuden habitualmente directores de cine, entre ellos Alfred Hitchcock, con quien acaba por hacer buenas migas. También mantuvo una cierta intimidad con el actor Georges Sanders.

Jordi Encina ve asentada su carrera profesional en Nueva York, pero hete aquí que se le presentan los directivos de la cadena Meliá, Paco Meliá y Manolo Coronado, con la intención de ficharle. Quieren que se ponga al frente del hotel Meliá Castilla, que pretenden abrir en Madrid. Encina se demora en decidirse, se muestra muy reacio a dejar Nueva York, pero la oferta es tentadora y acaba por aceptar. A los tres meses estará de vuelta en Estados Unidos, donde el grupo Meliá lo pone a dirigir la división de captación de grupos de clientes para la organización de convenciones y otros eventos similares en países de Europa. Se trata de que Encina desplace a España y Portugal a grupos organizados de turistas, cuanto más numerosos mejor. En un mes llegará a pasaportar hacia España hasta tres mil estadounidenses. Su colaboración con Meliá concluye en 1975, coincidiendo con la muerte del general Franco y el final de la Dictadura en España.

El setenta y cinco es el año en el que Jordi Encina es fichado por una compañía inglesa, que lo destina nuevamente a Madrid y acto seguido a Barcelona para que inaugure el hotel Sheraton, que debía estar ubicado donde hoy se halla el Hilton. El proyecto no cuaja debido a impedimentos de carácter urbanístico, y eso a pesar de que un grupo de inversores alemanes, dispuestos a apostar fuerte en países en vías de desarrollo, caso de España hacia mediados de la década de los setenta del pasado siglo, estaban muy interesados en el proyecto hotelero. El fiasco no le supone un problema, porque casi de inmediato es Codorniu quien quiere que introduzca sus vinos en el mercado norteamericano. Estamos 1979 y Jordi Encina se traslada nuevamente a Nueva York, ciudad en la que esta-



EL REGRESO

Quando volvió a España pensó que con su experiencia americana aquí se le abrirían las puertas. "Me equivoqué por completo", recalca. "A las personas de más de cincuenta años no se las quiere en ninguna parte". GUILLEM BOSCH

Relaciones públicas Conoció a Alfred Hitchcock y a Georges Sanders en el restaurante Hit Kot

Cava catalán Llegó a exportar a América medio millón de cajas de vino anuales

blece la base de operaciones para introducir los vinos Codorniu, especialmente los cavas, en el país. La logística le obliga a volver a atravesar de costa a costa Estados Unidos, aunque en esta ocasión es el avión el medio de transporte. Cuenta con un equipo de colaboradores con el cual visita todas las grandes ciudades norteamericanas: Boston, Chicago, San Francisco, Los Angeles, Filadelfia, Atlanta, Nueva Orleans, Las Vegas..., colocando cajas de vinos con doce botellas en cada una. "Con las muestras cerrábamos los pedidos", cuenta, añadiendo que "la verdad es que las cosas

nos rodaron bastante bien, puesto que llegamos a establecer setenta centros de distribución". Lo chocante del asunto es que Jordi Encina aprovechó lo que se llevaba entre manos para ocasionalmente impartir conferencias en universidades norteamericanas, en las que ofrecía charlas relacionadas con España. "Les explicaba --señala-- cuál era la situación geográfica de España, dónde estaba siutada Cataluña y cuál era la localización de Sant Sadurní, para que conocieran el lugar en el que se criaba el cava". "Las charlas --prosigue-- eran muy bien recibidas, la gente mostraba un gran interés por conocer los pormenores".

Serán doce los años en los que Encina dirige el tinglado, hasta que un día hace acto de presencia un miembro de la familia Codorniu, Javier Pagés, interesado en ocupar su cargo. La indemnización que se lleva Jordi Encina asciende a 18 millones de pesetas, el equivalente aproximadamente a un millón de euros en la actualidad. "No lo hicimos mal, porque pasamos de exportar cinco mil cajas anuales a medio millón cuando lo dejé", destaca, enfatizando que "la indemnización me la gané sobradamente".

Spanish Brokers es el nombre de la empresa de vinos que Jordi Encina decide crear para seguir en el negocio, básicamente ex-

portando vinos catalanes y de La Rioja. Introducir el producto resulta muy complicado por lo que tras cinco años de brega opta por dejarlo. A lo largo del lustro ha vuelto a viajar varias veces de costa a costa de Estados Unidos. Regresa a España pensando que dada su experiencia aquí se le abrirían las puertas. "Me equivoqué por completo", recalca. "A las personas de más de cincuenta años no se las quería en ninguna parte", prosigue.

Una de sus últimas actuaciones profesionales es la de plantear una iniciativa a Gabriel Escarrer para captar hoteles en América Latina. Después de la presentación, el hijo de Escarrer, le pregunta qué edad tiene. Encina le responde: "Soy un poco más joven que tu padre". "No contratamos a nadie de más de cincuenta años", es la respuesta que obtiene. Al no cuajar el proyecto, se desplaza a Barcelona para gestionar una finca heredada de su familia materna. "La rehabilitación de los pisos me procuró una actividad para mí desconocida, pero que resultó lucrativa, me permitió seguir adelante sin problemas económicos", destaca.

Jordi Encina sentencia que "sin Estados Unidos no creo que hubiera podido vivir la vida como deseaba. Las experiencias americanas han sido insustituibles".