

La Glòria Hernansáez, un cop acabats els estudis de puericultura, va tenir clar de seguida que el que volia era treballar a l'empresa familiar dels seus pares, l'Antoni i la Josefina: **"Ell era comercial i ella, molt creativa. Viatjaven molt i aportaven al mercat espanyol articles diversos que en aquell moment consideraven novedosos, com ho va ser la bossa nevera."**

Aquella va ser la seva millor escola: **"La meua mare era la que dissenyava i, com que a mi m'agradava aquest món, em vaig posar al seu costat i vaig anar aprenent d'ella."** El matrimoni va tenir després una fàbrica d'articles de metall, on feien mirallets, polvoreres, essenciers... Llavors la Glòria es va casar amb l'Àngel Vives, economista de formació, que també va entrar en el negoci familiar.

Arlon, que donava nom a l'empresa i als productes d'aquesta, va començar a fabricar també necessers, i aquesta línia de disseny ja la va començar a portar directament la Glòria: **"Des de sempre que hem viatjat molt, anant a fires relacionades amb el sector, i tenint molta relació amb les persones que feien aquest producte a Itàlia... En definitiva, hem estat en tot moment molt introduïts. Això ens ha permès complementar la nostra gamma de productes de fabricació pròpia amb articles d'importació, sempre d'acord amb les exigències i l'estil dels nostres clients del mercat espanyol."**

En aquells moments, un dels grans èxits de la nostra protagonista i la seva família va ser el fet de ser un dels pioners en exposar els seus productes a la Fira Internacional de Frankfurt: **"Els nostres productes van tenir una bona acollida perquè eren molt femenins, ideals per regalar, i així és com vam començar a exportar."** Més tard, en morir el pare, la mare, que havia estat sempre al seu costat, no es va veure amb ànims de continuar el negoci.

En aquell moment, la Glòria i el seu marit van fundar una nova societat, Gamar Distribuciones S.A., en la que van seguir introduint noves línies, entre els que s'inclouen les col·leccions de necessers i *bolsos* de nit, bijuteria, adorns del cabell i articles de metall, tots dissenyats per la Glòria i complementats amb productes estrangers de distribució exclusiva en el mercat espanyol.

Així, i mentre l'Àngel es dedica a la gestió de la fabricació i a l'administració general del negoci, la Glòria s'ocupa d'allò que més li agrada, dissenyar. És clar que no s'hi dedica tothora, ja que també manté contacte amb els clients perquè és relacions públiques de l'empresa i porta la vessant comercial. Ambdós són molt exigents amb la qualitat del producte i tenen una gran experiència perquè fa temps que s'hi dediquen.

Li preguntem a la Glòria d'on treu tanta creativitat, i sembla fàcil: **"Jo crec que el cap és com un ordinador, i observant allò que m'agrada recullo idees que ja sé perquè les faré servir. M'agrada fer una moda actual i molt portable, ja que la dona necessita poder escollir allò que li va bé en cada moment."** Quant a la part comercial, afegeix: **"A mi no m'agrada dir que sóc una bona venedora, però la veritat és que en haver-ho creat jo, i coneixent els clients i el mercat, tinc molta facilitat per transmetre-ho."**

Després d'haver desenvolupat un estil propi, i molt personal, la Glòria va decidir crear la marca GH, que porta les seves inicials. Aquesta

marca, que ha tingut un gran èxit de vendes, té com a tret diferencial el fet de ser un coordinat d'articles, tots dins d'una mateixa línia de moda i de disseny. Això és, per exemple, una bossa per anar a la platja, un pareo, la tovallola, les sabatilles i, fins i tot, l'adorn per al cabell i la bijuteria fent joc.

Actualment, la marca presenta dues col·leccions anuals, tant per a l'home com per a la dona, i es pot trobar exposada en els aparadors de les principals perfumeries del país. En els darrers anys, GH ha anat assolint una presència cada cop més rellevant en els principals grans magatzems europeus. La Glòria, en aquest sentit, afirma que **"l'èxit actual de tota marca de prestigi i de moda passa per un doble procés, de consolidació en el mercat espanyol i de major presència no només a nivell europeu sinó també internacional"**. Prova d'això és la participació de Gamar Distribuciones S.A. a la Fira Internacional d'Àsia, celebrada aquest estiu a Tokyo.

La nostra protagonista, tot seguit, apunta: **"M'agrada molt treballar en equip, i quan tornem d'una presentació o d'una fira faig que tothom ho visqui. D'això en diem pensar en alt. Es tracta d'explicar-ho tot punt per punt, a les reunions, perquè la gent se senti més involucrada."** Això no obstant, ella pensa que l'essència del seu èxit personal ha estat vital per a l'empresa: **"Sóc realment molt feliç. He tingut una gran harmonia dins la família: el meu marit, l'Àngel, amb el qual m'he complementat molt; dues nenes, l'Ingrid i la Gisela, fantàstiques; i un gran exemple de força, de tenacitat i d'honestetat en els meus pares. A mi m'ho ha regalat la vida, he de dir que ho he tingut molt fàcil."**

No tenim pas la sensació que això sigui falsa modèstia, i tanmateix ella es referma en la seva afirmació: **"Sé que hi ha molta dificultat, en el món de la dona, però jo no ho he viscut... Quan vaig començar, als dinou anys, em vaig haver d'enfrontar a un món laboral on els homes desenvolupaven un pes més decisiu, però crec que tenia i tinc prou mà esquerra."**

D'altra banda, la nostra protagonista destaca també que la seva família creu en les dones, i les anima a tirar endavant: **"La dona que avui vol ser empresària ha de ser lluitadora i tenir molt esperit de sacrifici, i si troba allò que li agrada, pot disfrutar moltíssim, amb la seva feina."** És clar que hi ha molts dies que ella se sent cansada, que voldria saber dir no, que veu que no hi arriba...

I insisteix: **"Jo he tingut sempre ajuda, tant en les feines de la casa com amb les nenes, que estaven encantades amb una tia-àvia i amb els meus germans -tres noies i un noi-. Sempre hem col·laborat els uns amb els altres."** Per fi, aquí ja reconeix que compatibilitzar la vida professional i la personal ha estat un repte diari: **"Sempre he volgut estar present per a les meves filles, i si he estat treballant a l'estranger m'he pogut permetre el luxe que em telefonessin en qualsevol moment, i per a mi això era vital. Si no hagués estat així, no sé si ho hauria pogut fer."** Vet aquí el punt feble de la Glòria. Tots fossin com aquest.



Glòria Hernansáez - Barcelona (el Barcelonès)