

Lourdes Carré, filla de Sant Cugat del Vallès, dirigeix el negoci familiar, una botiga de mobles, Mobles Carré, a la mateixa ciutat, i precisament aquest any se celebra el cinquantè aniversari de la inauguració del primer comerç que va tenir el seu pare a la plaça del Monestir. Poc després en Jaume Carré en va obrir un altre a Rubí, juntament amb un taller de fusteria.

L'any 1965 va néixer la botiga que ara coneixem, a la carretera de l'Arrabassada, i Lourdes Carré va incorporar-s'hi als divuit anys, després d'haver acabat els seus estudis, i si bé sempre havia pensat que seria farmacèutica, el món de la fusta la va captivar i va canviar els medicaments pel mobiliari domèstic, sempre mantenint la preocupació pel benestar de les persones. **"Tant és vendre aspirines com tauletes de nit"**, recorda que va dir-li el seu pare.

Actualment la nostra protagonista gestiona aquest establiment, una nau de dues plantes que ocupa un total de dos mil metres quadrats, on s'hi poden trobar tot tipus de mobles, encara que s'inclinen més per les noves tendències: **"Ens agrada molt el moble modern. D'altra banda, també tenim moble clàssic de gran qualitat. Ara bé, un dels nostres objectius bàsics és que volem oferir preus assequibles a tothom mantenint la major varietat possible."**

Així doncs, a l'empresa de Lourdes Carré tenen molt clar que sempre cal oferir qualitat en el producte. Aquest desig de trobar el bo i millor és el que la porta a visitar periòdicament les fires del sector que se celebren a Milà i a Colònia, ciutats capdavanteres en la indústria del moble. Cal assenyalar que també existeix la denominació Carré-Hülsta. L'explicació és que aquesta empresa catalana està associada amb l'empresa alemanya Hülsta. Es tracta d'una de les firmes fabricants de mobles més importants arreu d'Europa.

Cal remarcar, en aquest sentit, que si bé compren mobles de grans companyies espanyoles i europees, també fabriquen el seu propi producte. Gràcies a aquest fet constata l'evolució que ha experimentat el sector: **"Als quinze anys vaig anar amb el meu pare a la fira de Milà, i tan bon punt travessaves la frontera et sorprenien molt els objectes tan diferents que arribaves a trobar. Tot això ha trigat força a arribar aquí, però hores d'ara la situació ha canviat radicalment, hi ha hagut una ràpida evolució i un anivellament. En aquests moments no tenim res a envejar."**

En la seva opinió, actualment Catalunya es troba ben situada en el sector del moble, i en el mateix sentit, aquesta empresària, que assegura haver nascut **"entre encenalls"**, apunta que la mentalitat de la gent quan compra tampoc no és la mateixa d'abans: **"Ara el comprador està molt informat sobre mobles i, com a resultat, és cada cop més exigent pel que fa a la qualitat."**

Resulta paradoxal, però, el fet que en uns temps en què passem tan poques estones a casa, ens agradi sentir-nos-hi el més còmodes possible. Segons Lourdes Carré, **"ara que la capacitat adquisitiva ha canviat substancialment, el client compra amb una intenció ben diferent. Ara encara es busca la funcionalitat, però també la tria es decanta cap al bon gust."**

El fet d'haver de tenir en compte tots aquests factors a l'hora d'adquirir mobles pot convertir la compra en una decisió difícil. El client necessita sovint l'assessorament del venedor, però tothom en surt satisfet, i per això tornen: **"Ara és quan ens ve la segona fornada de gent, aquells que ens van comprar els mobles fa vint-i-cinc anys i ara volen renovar la casa. Fins i tot vénen els seus fills per muntar la seva primera vivenda. El fet que tornin ens fa molta il·lusió."** I és que, encara que es tracti d'una gran botiga, el tracte que es rep a Mobles Carré és **"molt directe i familiar"**.

Certament, tant en aquest tipus d'establiment com en qualsevol altre, és un factor primordial. Trobar una persona especialista en el sector del moble que al mateix temps tingui la gràcia necessària per captivar el client no és gens fàcil: **"Tenim dificultats per trobar gent, ja que necessitem professionals capaços tant de desenvolupar un projecte com amb dots de venedors. Tots els nostres venedors són interioristes, perquè cal que tinguin uns coneixements determinats per desenvolupar aquesta feina. Han de detectar el que el client desitja i crear-li la il·lusió necessària per tirar endavant la seva concepció."**

En definitiva, Lourdes Carré considera que vendre és un art, i malgrat tot també reconeix que resulta una activitat bastant esclava: **"Ser venedor representa una ocupació complexa, perquè els horaris comercials et lliguen molt. Tot i així, la tasca d'atendre el públic és molt gratificant."** Es podria pensar que amb aquest tipus de professió, no queda gaire temps per gaudir d'altres satisfaccions, com ara les estones amb la família. Aquesta empresària, casada i mare de dos fills, el Guillem i la Mariona, pensa tanmateix que ha sabut compaginar bé la feina amb totes les altres activitats.

De tota manera, no nega que la infantesa del fill d'aquells pares que tenen una feina molt absorbent no és probablement la mateixa que recorden els fills de mares que no treballaven fora de casa: **"El problema, quan treballes, és que de vegades no pots estar al costat dels nens en el moment precís en què els passa alguna cosa o senzillament et necessiten, i no és el mateix ser-hi més tard."**

Aquest fet, però, també presenta l'altra cara de la moneda, i és que el noi o la noia ja aprèn, des de petit, a ser més autònom: **"Hem intentat educar-los perquè fossin força independents."**

En la línia d'aquest sentiment d'autonomia que vol transmetre els seus fills, estaria el desig que puguin triar lliurement el que volen fer en el futur: **"A mi em resultaria molt còmode que es quedessin a l'empresa, però vull que facin el que ells decideixin."** Així, de la mateixa manera que anima els seus fills perquè actuïn segons la seva voluntat, encoratja els joves amb vocació d'empresaris a que facin realitat els seus somnis, malgrat les constants dificultats.

Probablement sigui aquesta tenacitat el que ha convertit la nostra protagonista en gestora d'una de les principals botigues de mobles de la comarca del Vallès Occidental, que tot i tenir grans responsabilitats que la mantenen de peus a terra confessa: **"Cada dia em reservo la meva estoneta per somiar en les meves il·lusions..."**



**Lourdes Carré** - Sant Cugat del Vallès (el Vallès Occidental)