

Joan Aguilar, malagueny instal·lat a Sabadell, és des de 1990 el director general de la firma italiana Ermenegildo Zegna al nostre país. Ell mateix ens explica quina és la seva vinculació amb el grup: **“Un cop acabats els estudis, ja vaig començar a treballar per al món del tèxtil a la casa Santa Eulàlia. Allà vaig estar-hi vuit anys i hi vaig aprendre molt. Va ser l'any 1970 quan vaig entrar al grup Zegna.”** En aquell moment director de màrqueting, el nostre protagonista va saber donar a conèixer el nom de la marca a l'Estat espanyol: **“Era complicat, teníem una petita oficina on treballàvem quatre persones i el mercat espanyol encara estava molt tancat, no estava prohibit importar teixits però les taxes de duana eren caríssimes.”** De totes maneres, els sastres aviat es van adonar que aquells teixits eren d'una gran qualitat. **“D'altra banda, poc temps després el mercat va patir una gran transformació. Va sorgir un nou mercat i no podem dir que nosaltres el conqueríssim, sinó que vam participar en la seva creació.”** La confecció d'un cert nivell va donar a conèixer la firma i aviat es va instal·lar la primera indústria del grup al nostre país: **“Actualment tenim quatre fàbriques aquí i gairebé arribem als mil treballadors.”**

Avui, tres branques diferents són les que l'empresa italiana té a Espanya: **“La primera és la industrial, fabriquem per als mercats interior i exterior; la segona són les botigues pròpies, i la darrera la distribució multimarca, és a dir, qualsevol establiment de nivell ven els nostres productes.”** A més, la delegació espanyola ha estat l'encarregada de liderar el projecte d'introducció del grup a Llatinoamèrica, un mercat que sembla anar en augment. Una de les claus d'aquesta empresa, nascuda de la mà d'Ermenegildo Zegna l'any 1910, ens l'explica el nostre entrevistat: **“Som l'únic grup del món que té tota la producció vertical. M'explico: tenim la matèria primera perquè som fabricants de teixits, de fet, més del 30% de les llanes fines que es produeixen al món les comprem nosaltres; tenim també fàbriques de confecció on fem des d'una corbata fins a un vestit sencer, i a tot això cal afegir-hi la distribució i les botigues pròpies.”** I continua: **“Fabriquem també per a altres marques tan importants com Versace, Gucci o Christian Dior, i som els primers fabricants de corbateria del món amb xifres de tres milions de peces l'any.”**

Ermenegildo Zegna va creure en les possibilitats industrials del nostre país en un moment en què poca gent hi creia. No va ser senzill però el projecte va tirar endavant: **“Va ser un problema el fet que durant uns anys el *made in Spain* no donava garanties de qualitat, de servei i de seriositat, però es va fer un esforç molt important per part de totes les indústries del país i es va demostrar que les coses havien canviat.”** I segueix: **“Actualment les camises que el grup Zegna fabrica per a tot el món surten de la factoria de Sabadell, i també bona part dels pantalons i de les jaquetes. No tenim el món dividit per mercats, sinó per tipologies i això vol dir que els articles fets a Catalunya es venen a llocs tan diferents com Alemanya, Austràlia o el Canadà.”** La globalització és cada vegada més evident i la moda no se n'escapa: **“Durant molt de temps, els hàbits i els**

**gustos espanyols eren molt diferents dels italians, i això volia dir que les col·leccions que es venien en un país no es podien vendre a l'altre.”** Actualment, però, la uniformitat en aquest aspecte és un fet, tal com ens comenta el nostre empresari: **“Tenim botigues a totes les grans ciutats del món i l'oferta és cada vegada més semblant. Però no crec que sigui perquè els estil·listes ens diguin com hem d'anar vestits, sinó tot el contrari, ells són els que estudien els canvis en les formes de vida de la societat per saber quin tipus de roba prefereixen.”** I continua: **“El consumidor no sap què vol, però sí que té molt clar el que no vol, i crec que aquell que sap interpretar amb una certa antelació quins seran els moviments sociològics que tindran lloc, és qui realment estarà al capdamunt.”**

Un dels grans debats d'avui és com les noves tecnologies canviaran els hàbits del consumidor. En Joan opina que la venda no es despersonalitzarà, i per això diu: **“Estic convençut que la venda tradicional continuarà existint. Sé que hi haurà un mercat per Internet, però penso que a la gent no deixarà d'agradar-li que l'atenguin i li diguin que aquell vestit li cau molt bé.”** Per aquesta raó, a Ermenegildo Zegna es té una gran cura del servei que s'ofereix als clients: **“Ofereix servei de tintoreria, de planxat i de manteniment dels nostres articles a tots els clients que ho sol·licitin i de forma totalment gratuïta, perquè volem que a aquella persona li agradi la peça de roba que ens ha comprat cada vegada que se la posi i que no deixi de posar-se-la perquè se li està deteriorant.”** Fidels a l'home des dels seus inicis, el grup ha començat a temptar la possibilitat d'entrar en el segment femení: **“S'ha fet un primer moviment amb la compra d'una indústria italiana molt important de peces per a la dona, però de moment encara som especialistes en l'home.”**

En Joan Aguilar compagina la seva tasca al capdavant de l'empresa italiana amb la presidència del Gremi de la Confecció, i no volem deixar de parlar amb ell d'aquest tema: **“Tenim gairebé unes 300 empreses afiliades i estem treballant molt per donar-los més serveis que els tradicionals, que eren l'assessorament i la informació bàsicament laboral. Ara intentem ajudar-les a obrir-se camí i a desenvolupar els seus negocis en la mesura en què són habitualment empreses mitjanes i petites.”** I afegeix: **“Organitzem seminaris on s'analitzen canvis i es parla del que està passant o ha passat a altres països i que ens pot servir de referent.”** Així, es tracta de demostrar que qualitativament la indústria catalana pot oferir el mateix que la resta de països europeus: **“Tenim la cultura, la capacitat, la sensibilitat i la tecnologia necessàries per fer-ho, però ho hem de demostrar i creure en nosaltres mateixos. Disposem de tots els components que cal per ser líders al món i penso que algunes empreses ja han demostrat que és possible.”**

Els germans Zegna, Angelo i Aldo, en aquests moments ja passen el poder a mans dels seus fills Gildo i Paolo, i tots plegats continuen donant el seu vistiplau i felicitant la gran labor que Joan Aguilar Elena està portant a terme al nostre país. Les mateixes xifres confirmen la potència i la notorietat de la marca Ermenegildo Zegna al mercat espanyol.



**“El consumidor no sap  
què vol, però sí que té  
molt clar el que no vol”**

**Joan Aguilar** - Sabadell (Vallès Occidental)