

Fa ja més de trenta anys que Carles Coromina, d'Olot, va començar a compaginar la seva feina en un banc amb la d'industrial. Sempre havia estat una persona interessada a aprendre i a tirar endavant el que es proposava, i va introduir-se en un camp que, de bon començament, li era totalment desconegut: **"Als anys cinquanta es va posar molt de moda el teixit d'interlock i les meves ties Sara, Dolors i Mercè van comprar una màquina i van posar-s'hi a treballar de dia i de nit. La qüestió era teixir i jo em vaig interessar pel negoci, de manera que vam començar a fer uns quants models de bruses i jerseis i a vendre'ls a diverses botigues."**

Al cap d'un temps, en Carles va conèixer una persona que va donar una empenta important a l'empresa: **"Marcial Alonso era un representant, un senyor excel·lent, que va ser com un segon pare per a mi, i amb ell vaig començar a anar a vendre a Barcelona i a Palma de Mallorca. D'ell vaig aprendre moltes coses, com per exemple a tenir molta paciència, perquè encara que hi havia cases de modes que ens citaven a les deu podia molt bé ser que no ens rebessin fins a les dues, i això, al principi, em costava d'acceptar."** En Carles es va adonar que fer d'agent comercial no era gens senzill, però que no podia perdre clients, que es tractava de mantenir-los i de guanyar-ne de nous cada dia: **"Com que les coses anaven bé, ens havíem canviat de local i vam posar-nos a treballar en gènere per al públic infantil. Vam arribar a fer una producció important mentre jo encara treballava al banc, però hi va haver un moment que em vaig haver de plantejar dedicar-me només a l'empresa de confecció."**

Va ser aleshores que van veure una oportunitat en la confecció i venda de vestits de bany: **"Es feien uns banyadors amb un teixit molt gruixut i nosaltres vam començar-los a fer de cotó, cosa que ja representava un gran canvi. Més endavant va venir l'espuma de niló i la moda va anar evolucionant cada vegada amb més rapidesa."** Era l'època de la Brigitte Bardot, i les senyores del país volien lluir les mateixes peces de bany que portava l'actriu en qüestió: **"El cert és que en vam fer molta quantitat i vam optar per no abandonar aquest producte, que avui dia és el més important per a nosaltres."** No obstant això, hi va haver algunes temptatives per entrar amb força en altres sectors del teixit: **"Vam comprar tricotoses i ens vam embolicar amb el tema del punt, però va començar a decaure i ens vam vendre les màquines, perquè vam adonar-nos que ens sortia més a compte comprar el teixit, ja que hi havia varietats que no les podíem fer. Per tant, finalment, vam decidir fer vestits de bany en sèrie i deixar-nos estar de la resta. Aquest era un article amb poca competència i que podíem vendre a majoristes."**

Amb el temps, la manera de treballar ha canviat, i Industrias Herco va fer un gir per tornar a vendre al detall: **"Fem botiga petita, perquè ara hi ha grans grups que t'absorbeixen el mercat i no et permeten acostar-te als magatzems ni a les grans superfícies."** En Carles és molt conscient que el petit comerç va desaparèixer de les grans ciutats, però ha sabut trobar una altra parcel·la de mercat: **"El**

nostre client de capital pràcticament ha desaparegut, i ara venem a tots els pobles costaners d'arreu d'Espanya." D'altra banda, ell sap molt bé que el seu és un producte lligat a les inclemències del temps: **"Sembla mentida, però depenem del temps com els pagesos. Les nostres vendes tenen pujades i baixades segons si fa més fresca o molta calor, però de totes formes, sabem que la venda al detall no falla mai en les comandes, a diferència del que passa amb el majorista."**

Però evidentment no és solament el temps el que influeix en les vendes d'un producte com el vestit de bany. El seu disseny i el fet que segueixi les tendències de la moda són claus en aquest sentit: **"Vam començar fent tots els dissenys artesanament fins que fa cosa de vuit anys que vam iniciar-nos en el patronatge per ordinador. Hem seguit, al llarg dels anys de vida de l'empresa, una gran quantitat de fires internacionals i hem treballat per aconseguir que els nostres dissenys no tinguessin res a envejar als de les marques de renom."** I explica a grans trets la seva forma de treballar: **"Comprem els dibuixos originals per fer-nos els estampats. Una vegada passat el disseny a motlles, dels quals n'hi ha un per a cada color, els portem a l'estampador perquè en faci les proves de color que necessitem. Després que nosaltres aprovem els colors, s'estampa sobre la peça i comença el procés de confecció."** Ja queda poca gent en aquest sector que s'encarregui a la pròpia casa de fer el dibuix i d'estampar-lo; la majoria compra el teixit ja estampat, però en Carles pensa que encara hi ha raons de pes perquè continuï fent-ho d'aquesta forma: **"Amb aquest sistema obtenim uns estampats exclusius, i és molt més difícil que ens copin. D'altra banda, aconseguim un cost més assequible per als nostres clients."**

Aquesta empresa olotina ha tingut sempre un caire familiar que ha anat evolucionant amb el temps: **"Les meves ties es van retirar del negoci en el moment en què van veure que s'anava ampliant i els feia por embolicar-s'hi tant. Després, l'any 1960, vam fer una societat amb uns altres oncles, Pedro Gil i Montse Coromina, i la meva mare i el meu germà també tenien participació en el negoci."** I segueix: **"Va ser fa aproximadament uns deu anys que jo em vaig quedar la part del meu germà i la de la meva mare, i els meus oncles disposen ara d'una tercera part de les accions."** Tanmateix, una nova generació va entrar també fa uns anys a formar part de l'empresa: **"Ara el meu fill Joan és el gerent d'Industrias Herco, i jo ja estic jubilat. De totes maneres, però, no me n'he deslligat del tot, encara hi sóc molt perquè penso que la meua experiència pot aportar alguna cosa."** I per això afegeix: **"La nostra feina depèn tant del món de la moda que no pots equivocar-te."** La jubilació, de totes formes, li ha permès poder gaudir més temps de la seva altra passió, la pintura: **"Sóc col·leccionista de quadres i un gran amant de la pintura. Per aquesta raó he participat en l'edició d'alguns llibres sobre aquest tema junt amb el meu cosí Vicenç Coromina, que duu una galeria. De fet, ha estat una manera de tenir la pintura classificada."**



**“Vam començar fent
tots els dissenys
artesanament fins
que vam iniciar-nos
en el patronatge
per ordinador”**

Carles Coromina - Olot (Garrotxa)