

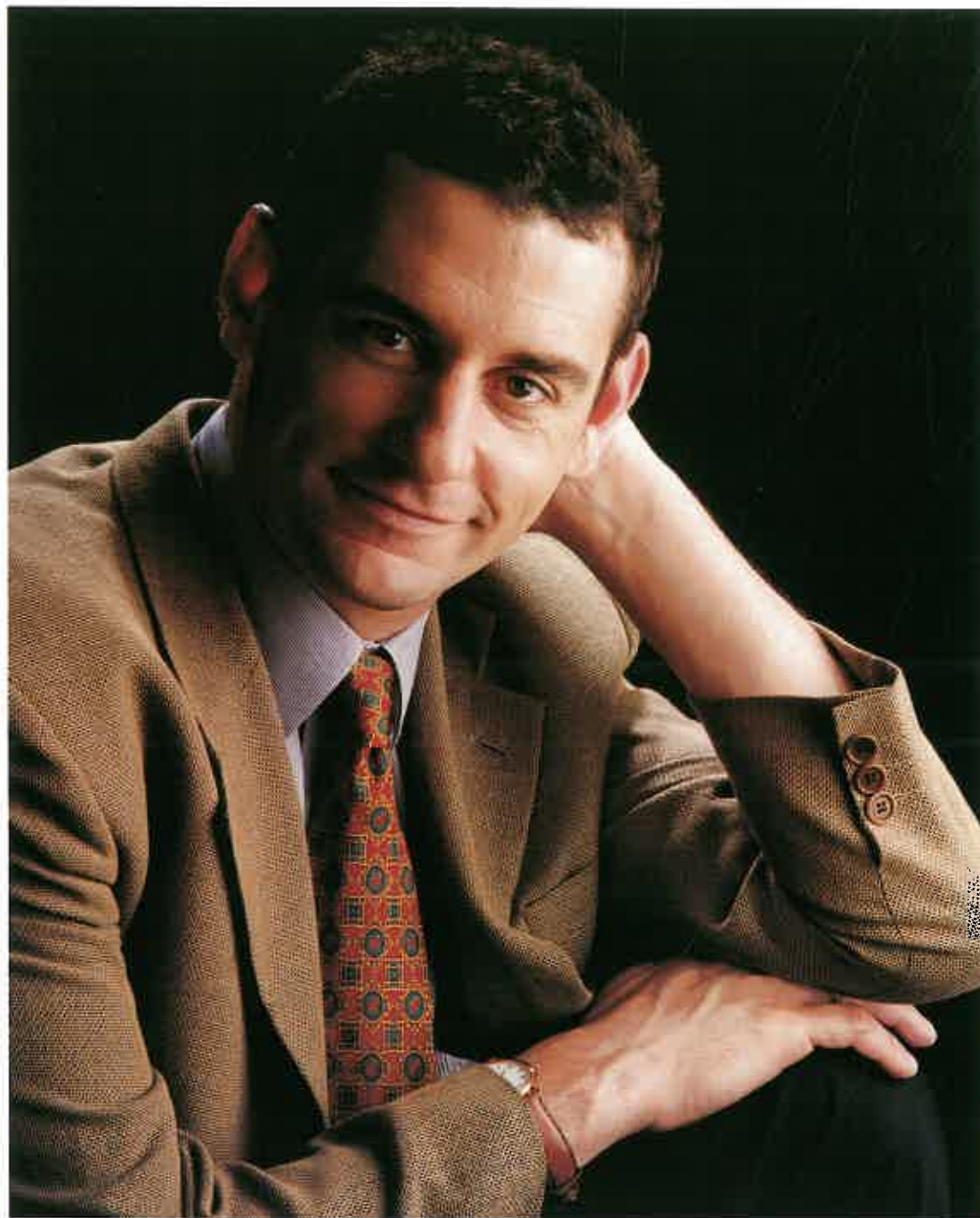
La joventut no ha impedit que Enric Armengol ocupés el càrrec de gerent d'una empresa familiar fundada per la seva àvia l'any 1940 i de la qual ell és la tercera generació. Creada en unes circumstàncies difícils, Lenceria Mitjans va saber trobar un mercat apropiat per als seus productes, i, amb els anys, l'ha mantingut i ampliat: "L'àvia Dolors es va quedar vídua el darrer dia de la Guerra, amb set fills per mantenir. El meu avi era membre de la Creu Roja i va desaparèixer, no se n'ha sabut mai més res." Ella, doncs, va haver de trobar la manera de tirar endavant: "Va començar cosint per a terceres persones, i al cap de poc temps va decidir establir-se pel seu compte." Aquest és l'origen de l'empresa que avui dirigeix l'Enric: "Tres dels fills es van incorporar a l'empresa, entre els quals el meu pare, i ells són els que van aconseguir fer-la créixer. De totes maneres, no cal oblidar que l'àvia tenia una mena de sisè sentit per saber quina roba agradaria i això va fer que la marca aviat fos coneguda i apreciada pel mercat espanyol." I afegeix: "Partint d'aquesta capacitat seva, s'ha creat un nom sòlid basat en el bon servei i la qualitat, que això és el que van aportar-hi els seus fills."

Setze anys després de la mort de la Dolors, l'Enric en va assumir la gerència, sempre amb el seu pare a prop per donar-li un cop de mà quan li fos necessari: "Penso que si quan hagués acabat la carrera m'hagués posat ja a dirigir l'empresa no me n'hagués pas sortit, però el que sí que m'han donat els estudis és la base per poder assumir després el dia a dia que he anat coneixent amb els cinc anys que hi he estat treballant." I continua: "Els meus oncles van deixar l'empresa ja fa uns anys. L'oncle Jaume va decidir plegar, i la tieta Mercè, que s'encarregava dels dissenys, es va jubillar; ara és el meu pare qui s'ha jubilat i ha decidit cedir-me el timó." Però el traspass de responsabilitats ha anat venint de mica en mica, perquè així és com ho han preferit tots dos: "Jo no vaig començar a tenir responsabilitat a partir del dia que em van nomenar gerent, sinó que en vaig agafar bastant abans i ara encara no la tinc tota, no prenc decisions importants sense consultar-les amb el meu pare, perquè penso que l'experiència és un puntal massa important per deixar-la de banda." I com a representant d'una indústria familiar, no volem deixar de parlar amb l'Enric sobre el futur d'aquest tipus d'empreses: "Crec que en relació amb el tema del relleu i la successió és evident que hi ha d'haver algú disposat i capacitat per assumir-lo; si no és així, aleshores s'ha d'anar a buscar un professional fora de l'entorn familiar que s'encarregui de la gestió, i aquesta continuï separada de la propietat." En aquest cas, tanmateix, ell ha acceptat el reptat amb molta il·lusió: "Fa anys que vaig decidir que el meu futur era a l'empresa de casa, i per això ja vaig dirigir els meus estudis cap al món de l'empresa. D'altra banda, considero que el model d'empresa familiar depèn molt del producte que es ven, perquè hi ha alguns negocis d'aquest tipus que necessiten una dimensió molt important per poder ser competitius, per motius de costos o pel que sigui, i això cal tenir-ho també molt en compte a l'hora de projectar els plans de futur."

Aquelles primeres peces de roba interior que fabricava Dolors Mitjans

van anar canviant amb el temps, i ara el seu nét explica la diferència que hi ha entre el seu producte i la llenceria que l'àvia va començar a confeccionar als anys quaranta: "En aquest moment el mercat està molt interessat a barrejar els conceptes de llenceria i cotilleria, que no són pas el mateix. Nosaltres no fem calces i sostenidors, el que fem són pijames, camises de dormir, bates i roba d'estar per casa. Aquesta sí que és la nostra especialitat." A més, confeccionen també roba de bany: "Fa set o vuit anys que fem banyadors per a senyora. Aquest, però, és un producte molt tècnic i per això ens hem associat amb un molt bon manufacturer que cobreix tota la producció: ells hi posen els mitjans tècnics i de producció i el disseny, i nosaltres la gestió comercial i administrativa." I continua: "El fet de saber que la llenceria és un mercat molt madur i molt saturat ens va fer pensar que havíem de trobar una altra forma de créixer, i aquesta ens va semblar apropiada." Ara, i seguint aquesta idea, han entrat en un sector que cada dia creix una mica més, el de la roba masculina: "Hem començat a fer pijames i vestits de bany per a senyors. Hi hem dedicat molts esforços i pensem que pot obrir-nos noves portes."

El món de la moda vol molts sacrificis i inversions, sobretot en allò que es relaciona amb el disseny, i per aquesta raó Lenceria Mitjans té molt bons professionals: "En el mercat espanyol, la qualitat de la nostra marca és reconeguda des de fa ja molts anys i això és un valor afegit, però a l'estranger, on hem començat a exportar i on ens estem fent un forat, no ens coneixen prou i, per tant, hem d'aportar un valor afegit en forma de disseny, de moda." Cal estar alerta, doncs, a les tendències: "L'equip de disseny ha d'estar sempre recollint informació del mercat: fires i botigues tant a l'Estat com a l'estranger, revistes, desfilades, etc. Es tracta d'estar constantment al cas de com evoluciona el món de la llenceria, tot i que sempre hi ha peces que tenen una continuïtat des de fa molts anys i que no passen mai de moda, i d'altres que no deixen de ser productes d'una sola temporada." A partir de l'entrada d'Espanya al Mercat Comú, la família Mitjans es va haver de plantejar fer el pas envers el món que ara anomenem globalitzat: "Els fabricants estrangers començaven a vendre amb força a casa nostra, i calia que nosaltres féssim el possible per sortir a fora. Actualment, ens hem consolidat a Portugal i a Bèlgica, estem entrant a Anglaterra i a França, i tenim perspectives d'introduir-nos a nous països." Malgrat això, l'Enric creu que el futur continua lligat sobretot al mercat de l'Estat: "Els productes de moda tenen una vessant local molt important, els gustos d'aquí no són els mateixos que els de França, però és que tampoc els comparteixen els catalans amb els bascos o amb els andalusos. Ens hem trobat sovint que una mateixa col·lecció es vengui molt i molt bé a algunes zones de l'Estat i en canvi no funcioni en altres. Nosaltres coneixem aquest mercat i sabem amb força seguretat quins són els productes que funcionaran a un lloc i a l'altre." L'Enric reconeix que el seu pare ha estat el millor mestre que podia tenir, i està convençut que aconseguirà conservar i fer créixer la indústria de l'àvia que "encara és una institució per a la família."



“El model d’empresa familiar depèn molt del producte que es ven”

Enric Armengol - Terrassa (Vallès Occidental)