

#cambrats #premis

Laura Massallé / @diarideterrassa

# “Hem competit amb la il·lusió i sabent que vendre no és només vendre”

**ENTREVISTA A NÚRIA PENINA** La comerciant rebrà avui el Premi Cambra a la Trajectòria Empresarial. Nascuda l'any 1938 en una masia de Mura, es va traslladar de ben petita a Terrassa, on el 1969 va posar un negoci de barrets per a cerimònia. Aquella va ser la llavor del que ha acabat sent Penina Grup, que avui té sis botigues de roba per a públics i estils diferents: quatre a Terrassa, una a Sabadell i una altra a Manresa



L'empresària del sector del comerç Núria Penina, en una de les seves botigues / NEBRIDI ARÓZTEGUI

**Com es va introduir en el món del comerç?** De petita la meva vocació ja es perfilava. M'agradava vendre. Amb una petita drogueria de fusta que m'havien portat els Reis, sempre que venien a casa les amigues, jugàvem a vendre i jo era la venedora, és clar. Després vaig treballar a Cal Mitjans, al magatzem, fent distribució del gènere. Quan em vaig casar, amb 21 anys, ho vaig deixar, però dos mesos després vaig veure que necessitava fer alguna cosa i vaig pensar que podia posar barrets perquè a Terrassa només hi havia un pis on en lloguessin i era a l'altra punta de la ciutat. Vaig fer uns fulletons i els vaig portar a totes les perruqueries de la ciutat. Ho vaig escampar per tot Terrassa i va començar a venir gent. Transformava els barrets al gust de cada clienta. La inversió era petita i es podia fer en un pis, però eren hores.

**Com va anar evolucionant aquell negoci de barrets?**

El primer any ho vaig fer sola, però el segon venia tanta gent que ja no podia. Vaig parlar amb la meva germana gran, que era modista, i ens vam ajuntar. Ella vivia al carrer Mas Adei, en una planta baixa, i del quarto de reixa en vam fer botiga. Hi vam estar quatre anys ben bons. Quan vam posar la botiga, els fabricants del carrer ens deien que no fariem res, però la veritat és que la gent s'esperava al carrer; teníem cua. Com que les clientes ens preguntaven per quines sabates es podien posar, vam anar a Barcelona a mirar què es venia i vam començar a escriure als fabricants, que no confiaven en nosaltres perquè érem joves i no teníem recomanacions, però amb els anys ens van arribar a conèixer a tot Espanya. Vam fer un petit raconet i ens en vam anar al carrer de la Font Vella, 30.

**I allà?** Allà vam tenir un èxit rotund. Havia passat temps i els barrets van començar a decaure i els vam deixar. Jo sempre que

he vist que a un negoci se li estava acabant la vida, no m'he esperat que es morís del tot. A Terrassa gairebé no hi havia sabateries, només tendes d'espardenyes. Al principi no va ser fàcil perquè aquells temps la dona no pintava res, però vam arribar a ser quatre despatxant, la meva germana i jo, és a dir, sis. Vam tenir unes feines de por.

**I van apostar també per la pell.** La classe treballadora va passar a ser classe mitjana i portar una jaqueta de pell era el seu somni i nosaltres les veníem de tota mena. Jo anava dos cops a la setmana a comprar amb el dos cavalls que teníem per repartir els barrets. Si no anaves amb els diners i compraves les peces als tallers, els botiguers de Barcelona se't podien avançar. Allà el primer que hi anava, s'ho quedava. La pell es venia d'una manera que no veurem res com allò. Es va posar tan de moda, que vam deixar les sabates. Aquella botiga va ser la mare del grup, la que el va fer arrencar.

**Ara tenen sis botigues, repartides per Terrassa, Sabadell i Vic, però en van arribar a tenir dotze, oi?** Vam tenir una botiga a Barcelona, al passeig de Gràcia... Amb la pell vam posar una botiga a Vic i una altra a Manresa, però després va venir la propaganda en contra dels ecologistes i van fer que la pell caigués en picat. Vam deixar el pis de Manresa i el de Vic el vam passar a roba, que encara ho és. A Terrassa vam posar el Penny Ell, de roba d'home... Vam tenir també l'Adolfo Domínguez, vam posar el Basic... Ara al grup som unes 20 persones.

**Amb tot plegat, amb la seva germana van separar els negocis.** Sí, vam començar juntes, però quan les dues ja teníem fills, els anys 80, vam decidir partir-nos perquè cadascuna fes el que volgués. Ella té Penny

Moda i Penny Roba Íntima.

**Vostè segueix al peu del canó, però ja fa molts anys que les seves filles, l'Eugènia i la Lara, van entrar a formar part de l'empresa i van decidir seguir amb l'essència del negoci inicial.** Estic molt contenta que continuïn el negoci familiar. Estic molt orgullosa de les meves nenes. Són molt "pencones". Tinc molta sort. Són unes grans professionals; porten les botigues amb talent, esforç i moltes ganes.

**Què ha fet possible que aquell negoci que va començar en el seu pis del carrer Ample llogant barrets hagi acabat sent el que és ara Penina Grup?** La il·lusió i tenir clar que vendre no és només vendre. Jo quan compro miro molt el caient de la peça. Hi ha robes que no senten bé. Jo he tingut la sort que la meva mare i la meva germana en sabien molt, de cosir, i això m'ha ensenyat molt a l'hora de comprar. I ho he fet sempre amb ganes. A mi encara m'agrada estar-hi i porto la Sastreria. En faig les compres i porto la direcció de la botiga.

**El món del comerç deu haver canviat molt en aquests 55 anys.** No té res a veure. Ha canviat gairebé de tot i per malament. Ara no hi gaudeixes tant perquè és molt difícil. Entre les cadenes, els centres comercials, les grans companyies de comerç electrònic... Hi ha tant gènere barat que quan vas a un article d'una mica de qualitat, la gent ho troba car. Ja fa temps que diem que en el comerç queda futur per poc temps tenint qualitat i marca i un nivell, però, per una altra banda, no és ben bé cert perquè fa molts anys que diem que hi ha crisi, però quan no surt una cosa en surt una altra; ens anem reinventant.

**En aquest context, cap on va Penina Grup?** A Penina Grup li veig futur, com a mínim deu anys. Potser no en roba de senyora però sí en general. Crec que hem sabut competir gràcies al fet que hem treballat molt i hem tingut il·lusió. Potser la gent no s'ho creurà, però quan jo obro una botiga no penso mai en els diners que em donarà, sinó que ho faig per il·lusió. M'agrada la venda i el tracte i això fa que tinguis gent. L'esforç, la simpatia, fer bé els arranjaments i no tenir hora per plegar fa molt. I nosaltres tenim molta bona clientela. Ara vestim els nets dels primers clients. Tenim botigues per a públics i estils diferents. A Terrassa gairebé no tenim competència i, a més, tenim la sort que avui se celebra tot, i això fa que la gent es compri alguna cosa o altra perquè vol estrenar. Jo crec que encara tenim guerra per donar.