

DE TOTA LA VIDA

TONI VALL

Periodista
@tonivall

Ha vingut tota la família Piera. Els pares, el Vicenç i la Mercè; els tres fills, el Vicenç, l'Anna i el Jordi, i la neta, filla del Vicenç, la Maria. Quin goig veure juntes tres generacions d'una família entusiasta pel seu negoci. Vicenç Piera, o per a tothom, Can Piera, ha complert vuitanta-tres anys al servei de les belles arts i el disseny gràfic. Sis botigues. La més veterana, al carrer de Còrsega amb rambla de Catalunya, és la més emblemàtica, amb l'Anna al capdavant. La més gran (750 metres quadrats) és la de la Via Augusta i té el Jordi al comandament. També hi ha la de la Facultat de Belles Arts –durant molts anys amb la Mercè portant-ne les regnes– i les de Sant Cugat, Vic i Tarragona. El Vicenç, el fill gran, i la seva filla Maria s'encarreguen de gestionar el magatzem de Sant Just Desvern i les vendes online, de les quals van ser pioners el 2004 i que avui en dia són fonamentals per al negoci, amb un 30% de la facturació anual.

Les vendes online, de les quals van ser pioners el 2004, avui són fonamentals per al negoci, amb un 30% de la facturació

Visito la botiga del carrer de Còrsega, la que forma part del meu imaginari des de sempre –hi visc a escassos dos minuts– i és tot un privilegi fer la visita guiada i escoltar les explicacions de sis persones. Porta la veu cantant el pare, Vicenç Piera Domènech, al negoci familiar des de 1959, quan es va incorporar a treballar a la botiga que els seus pares, Vicenç Piera Amat i Conxita Domènech, van obrir el 1941 al carrer del Cardenal Casañas 13, a tocar de la Rambla, que va estar en funcionament fins fa uns deu anys, quan va haver de tancar per la pressió immobiliària de la zona. El primer Piera va obrir el negoci després de treballar en una botiga de belles arts del carrer dels Sagristans que la Guerra Civil va destruir.

Acabat el conflicte es van decidir a emprendre el repte del negoci propi, i els va anar bé. Amb l'important aug del disseny gràfic i la publicitat viscut durant els anys cinquanta i primers seixanta, i amb la necessitat de captar clientela de la part més nord de la ciutat, el 1966 van obrir la botiga de

DALÍ COMPRAVA A CAN PIERA



FOTOS: FRANCESC MELCION



Còrsega, sota el comandament del Vicenç. “Vam arribar a ser número 1 a Espanya en venda de transferibles”, recorda. “Transferibles?”, pregunto. L'Anna s'afanya a treure uns classificadors amb mostres que encara els queden: són aquells fulls translúcids que servien per calcar tota mena de lletres, trames, quadrícules i dibuixos sobre paper amb l'ajuda d'un bolígraf. La meua memòria marxa més de quaranta anys enrere, quan encara s'utilitzaven. Avui són autèntics mecanismes de nostàlgia.

¿Secrets de l'èxit i la continuïtat de la botiga? Uns quants. D'entrada, la passió familiar. Avui no és habitual que quatre generacions assegurin al llarg dels anys la continuïtat d'un negoci. “Diuen les males veus que la tercera generació acostuma a polir-s'ho tot”, bromeja en Jordi. No és, ni de bon tros, el cas. Un altre secret? Tenir de tot i en quantitat. Avui a Can Piera disposen de 50.000 productes en estoc. Tots donats d'alta a la pàgina web, precisa el Vicenç fill. I encara un altre secret, potser el més rellevant: la força de la personalització. Malgrat la importància de la venda online, a Piera encara creuen molt en l'atenció presencial, en els encàrrecs a mida –a Còrsega i Via Augusta tenen taller per confeccionar les teles a mida– i el consell per al client, tant el de tota la vida com el casual. “¿Vol un pinzell tou o dur?” “Aquest llapis crec que és l'ideal per al degradat que vol fer”.

CLIENTS FAMOSOS I AFICIONATS

Clients il·lustres? Doncs Miró, Dalí, Tàpies, Ràfols-Casamada, Cesc, Cuixart, Ponç, Montserrat Gudiol... El Vicenç recorda quan Gala es passava tot el matí a la botiga triant *plumilles* per a Dalí, que trucava sovint quan se li acabaven les teles i se les feia enviar amb taxi. Miró va ser client tota la vida, i quan ja estava molt delicat va ser la seva esposa qui va trobar un quadre dedicat als fundadors de Piera i els hi va regalar. Han sigut molts anys sent el comerç referencial per a tota mena de professionals de les belles arts, tant pintors com estudiants. Però avui el mercat s'ha girat com un mitjó. La il·lustració i la publicitat estan quasi al cent per cent digitalitzades i ben poca gent viu de ser pintor professional.

Quin és, doncs, el públic preferent d'avui? Aquesta dada és ben sorprenent: els aficionats. Els que es compren una capsa d'aquarel·les, un conjunt de pinzells i un bloc i es lliuren al seu *hobby*. Sis botigues, trenta-cinc treballadors i sis milions d'euros de facturació anual. Una última curiositat: fa pocs dies per internet van vendre un cavallet elèctric de 2.500 euros. La destinació? Romania.

Vicenç Piera SL, negoci familiar fundat el 1941, té una flota de sis botigues i trenta-cinc treballadors