

Mallol, cent anys fent de l'ombra un ofici familiar

La firma de Quart deixa enrere l'etiqueta dels tendals i creix amb pèrgoles, tecnologia i projectes a mida

Amb 50 treballadors i botiga a Figueres, la companyia preveu acostar-se als 6 milions de facturació i créixer fora de Girona

Jaume Mallol, director i propietari de l'empresa, resumeix el moment actual de la companyia amb una idea senzilla: «Al final venem ombra». La frase explica el canvi que ha viscut el negoci en els darrers anys. Mallol ja no vol ser identificada només amb una tela desplegada sobre una finestra o un tendal de balcó, sinó amb la creació d'espais exteriors per viure-hi més hores. Des d'una terrassa on fer una sobretaula fins a un jardí que es converteix en una extensió de la casa, l'empresa ha anat ampliant el seu paper sense abandonar l'ofici que l'ha fet reconeixible a Girona. Aquest canvi de mirada és també un canvi d'identitat. A Girona, Mallol ha estat durant anys una marca gairebé automàtica. Per a molta gent, era l'empresa dels tendals. Aquesta notorietat, que en qualsevol altre context seria només un avantatge, s'ha convertit també en una etiqueta que ara la firma intenta eixamplar. Per això, des de fa anys han anat eliminant progressivament el «Toldos» de la marca comercial, de la web, dels vehicles i de la comunicació. No és una renúncia al passat, sinó una manera d'intentar que el passat no limiti el futur. Josep Carles Albó, gerent de la companyia, explica que el nom anterior els ajudava a Girona, però també podia fer que alguns clients no els tinguessin presents quan buscaven altres productes. El recorregut de l'empresa comença molt abans que les pèrgoles bioclimàtiques es convertissin en el producte de moda de terrasses, jardins, restaurants i hotels. La història va arrencar el 1926, quan Jaume Mallol Vallmajor va crear l'empresa. Als inicis, el negoci s'especialitzava a reparar elements de cavalleria, cuir i pell. Més endavant, aquell ofici va derivar cap als tendals que cobrien les tartanes. L'ombra encara no era un producte lligat al confort domèstic ni a l'arquitectura exterior, però l'empresa ja treballava amb les mans, la tela, el metall i la necessitat de protegir persones i materials del sol i del temps. El gran salt, però, va arribar amb el creixement turístic de la Costa Brava. La segona generació va trobar un territori que canviava de pressa, amb bars, restaurants, hotels i negocis que necessitaven adaptar-se a una nova manera d'ocupar el carrer i els espais exteriors. El boom dels anys cinquanta i seixanta va portar més visitants, més terrasses i més demanda. Mallol va créixer al ritme d'aquella Costa Brava que començava a convertir el sol en actiu econòmic. La firma també va passar per una etapa menys coneguda però important per entendre la seva evolució tècnica. Als anys setanta va centrar part del negoci en la construcció de sitges per a pinsos, una activitat que li va donar experiència en estructures metàl·liques. Aquell coneixement seria útil més endavant, quan la protecció solar va deixar de ser només una lona o un tendal clàssic i va començar a incorporar estructures més complexes. En aquella etapa, l'empresa es va instal·lar a Sarrià de Ter. L'any 2000, en ple moment d'expansió, es va traslladar a les naus de Quart i la tercera generació va entrar en la direcció del negoci. La tercera etapa és la que els actuals responsables vinculen a la professionalització, la tecnologia i la capacitat de créixer més enllà del client de proximitat. Mallol continua tenint arrels gironines, però ja no vol dependre només d'un mercat local que la coneix sobretot pels tendals. L'empresa treballa principalment a Girona i Barcelona, també toca el sud de França i cada vegada veu més recorregut cap a Tarragona. A més, ha fet projectes puntuals a Madrid o Andorra. Durant aquests anys també ha evolucionat el client i les seves peticions. Les pèrgoles, especialment les bioclimàtiques, s'han convertit en el producte estrella del sector. Són estructures d'alumini, sovint amb lames orientables, que permeten regular la llum, protegir del sol i transformar una terrassa en una extensió de la casa. La pandèmia també va deixar empremta en aquesta evolució. Gemma Fontàs, responsable de màrqueting, apunta que des de llavors la gent mira d'una altra manera els espais de casa. Terrasses, porxos i jardins que abans podien ser zones funcionals, destinades a guardar coses o fer-ne un ús puntual, han passat a tenir una dimensió més

vivencial. Ara es volen aprofitar més hores, més dies i durant més mesos. La pèrgola pot tancar-se amb vidre, climatitzar-se i convertir-se en una peça més de l'habitatge. No és només ombra, sinó metres útils i confort, remarquen des de l'empresa. Aquesta demanda també té a veure amb els estius més calorosos i amb una sensibilitat creixent per l'eficiència energètica. De fet, Mallol admet que el seu negoci continua tenint un important component estacional i que el temps condiona la demanda. En un cap de setmana de juny amb temperatures altes, poden arribar el dilluns amb quaranta o cinquanta sol·licituds de pressupost. Si el cap de setmana és més gris, la xifra pot baixar a la meitat. La dimensió actual de Mallol ja queda lluny del petit taller familiar. L'empresa té una cinquantena de persones a la seva plantilla. D'aquestes, unes 20 formen part dels equips de muntatge. La companyia manté la seu central a Quart i una botiga a Figueres, però també constata que el pes de l'establiment físic ha canviat. Molts clients, sobretot de fora de Girona, acaben contractant un projecte sense haver passat mai pel showroom. Aquest canvi seria difícil d'entendre sense la tecnologia. Mallol fa gairebé una dècada que treballa amb visualitzacions 3D per ensenyar al client com quedarà l'obra acabada. La visita comercial ja no es limita a prendre mides i explicar un producte. L'equip pot preparar renders, ajustar acabats i resoldre encaixos concrets de façana o d'arquitectura. En alguns casos també fan servir impressió 3D per a peces adaptades a mida. «Està tot pensat al mil·límetre», resumeix Fontàs. El funcionament intern va per projectes. La companyia vol controlar el procés des de la idea fins a la instal·lació i el servei posterior. Aquesta manera de treballar li ha permès entrar tant en habitatges particulars com en projectes de restauració, hoteleria, càmpings, centres educatius i espais vinculats a arquitectes o interioristes. La frontera entre el gran projecte i el client particular és cada vegada més fina. L'empresa assegura que l'experiència acumulada en treballs per a hotels, restaurants o equipaments acaba traslladant-se a les cases. Un propietari que vol cobrir una terrassa potser no demana el mateix que un hotel, però sí que busca una solució integrada, durable i ben executada. La companyia gironina preveu arribar aquest any als 6 milions d'euros de facturació i assegura que des de la pandèmia ha mantingut una progressió anual d'entorn del 20%. Són xifres que l'empresa vincula a la professionalització del sector de les pèrgoles i a l'ampliació territorial. El pas següent, exposen, és consolidar Mallol entre les empreses més importants de protecció solar a Catalunya i Espanya.

Font del document: <https://www.diaridegirona.cat/dominical/2026/07/26/mallol-cent-any-fent-l-132783121.html>