

Yanko se salva de la desaparició

L'emblemàtica marca mallorquina de sabates evita el que semblava un destí inexorable: el tancament.

El passat 9 de gener el jutjat del mercantil que gestiona jurídicament la profunda i complexa crisi de Yanko autoritzà la venda de la marca, fàbriques i botigues a una empresa anomenada Koyan 003, SL -Yanko, a la inversa-. S'acabava així un llarg procés de crisi, vendes, intervencions del Govern de les Illes Balears, agitació sindical i finalment la fallida que pareixia destinar sense remei l'emblemàtica marca mallorquina de sabates a la desaparició. Ara l'empresa propietària de Yanko inicia un repte gens fàcil de superar: tornar a guanyar-se un lloc en el mercat del calçat. Serà difícil perquè la situació és terrible. Únicament queden 31 treballadors en actiu a la fàbrica d'Inca -Mallorca- i 10 més repartits entre les poques botigues *outlet* (venda directa) pròpies que no han tancat. A més, des de fa mesos, les sabates Yanko no estan en el mercat, excepte en aquestes botigues. Tanmateix, ara es veu la fi del túnel i si més no la possibilitat de remuntar i d'intentar tornar a reviure els bons temps. Ho explicava gràficament Manuel Pelarda, portaveu d'UGT, el sindicat que més s'ha destacat per evitar el tancament definitiu de l'empresa: "Els nous propietaris hauran d'invertir molt de capital per fer surar de bell nou la marca, per tornar-la al lloc que li correspon, com si de l'au Fènix es tractés."

De l'esplendor a la crisi. Yanko va néixer, com totes les marques balears de calçat, a partir de la tradició local de tallers familiars. Al segle XIX a la ciutat mallorquina d'Inca es crearen gran quantitat de tallers de sabates. Durant el segle XX alguns d'aquests petits ta-



Yanko, l'empresa fundada per Josep Albaladejo (a la imatge), ha passat per tretze anys de crisi profunda i continua que a punt ha estat de fer-la desaparèixer. Ara té futur per endavant.

llers es desenvoluparen fins a convertir-se en fàbriques importants. La crisi de la Guerra Civil i la postguerra va fer tancar moltes d'aquestes empreses. El desenvolupament econòmic posterior, a final dels anys cinquanta i principi dels seixanta, significà una nova edat d'or de la sabata inquera. En aquest context, un taller familiar, de la família Pujadas, es convertí el 1961 en la primera fàbrica de calçat que fundà Josep Albaladejo Pujadas. Posà el nom de Yanko tant al calçat com als productes de marroquineria que fabricava. I tot d'una foren ben acollits pel mercat. Es tractava d'una marca d'alta gamma, de molta qualitat, amb pell molt ben treballada i de disseny innovador. A la dècada del 1970 i fins al 1980 va viure una intensa expansió, es venia a Balears, exportava arreu de l'estat i a molts països estrangers. Comercialitzà altres marques pròpies, com Rúbrica, Pepe Albaladejo o Rover. Obrí fàbriques a Lluçmajor i a Palma. Incorporà altres empreses –normalment tallers petits o mitjans– i creà una gran quantitat de societats i marques –més d'un centenar– que controlava directament. Va ser l'època daurada, durant la qual arribà a tenir més de 700 treballadors en nòmina. El sistema empresarial de Yanko era diferent a la tradició sabatera mallorquina, la qual era marcada per la dispersió productiva. És a dir, que cada part del procés productiu anava a càrrec d'empreses diferents, sovint pe-

tits tallers simples. Yanko, tanmateix, apostà per concentrar tot el procés sota una sola empresa per oferir la màxima qualitat possible. Assolí l'objectiu, però alhora incrementà fort ferm tota mena de despeses, en especial les laborals.

Aquesta característica empresarial distintiva de Yanko esdevingué una llosa quan a la dècada dels anys vuitanta la crisi féu disminuir les vendes, va incrementar els costos i va disminuir els beneficis. Així i tot, el 1990 encara va vendre per valor de més de 2.000 milions de pessetes, però amb unes pèrdues d'uns 130 milions. L'empresa que havia estat un exemple d'èxit econòmic començava a patir una crisi molt seriosa. Els dos anys següents anà cada vegada pitjor. Tant, de fet, que la família Albaladejo va vendre tot el grup el 1993 a una altra empresa. Però només fou el començament de tretze d'anys de problemes sense fi que deixaren Yanko a punt de desaparèixer.

El mateix 1993 presentà suspensió de pagaments i suspengué de feina un centenar de treballadors. No serví de res. Al cap de poc temps, es va sotmetre a una dràstica reducció de plantilla. La venda continuava minvant, els conflictes sindicals sovintejaven... Aleshores el Govern balear decidí d'intervenir-hi. Pactà amb Yanko la creació d'una empresa mixta que es dedicaria a la comercialització, en un intent d'animar les vendes i que amb les entrades de diners es pogués matisar la gravetat

de la crisi. No funcionà. El 1995, per evitar la fallida, entraren nous inversors. Tanmateix, no van aconseguir redreçar la mala situació que empitjorava cada any. Els successius governs autonòmics s'hi abocaren per evitar un tancament que pareixia inexorable, destinant-hi més de 6 milions d'euros, en diverses etapes. Però va ser inútil. L'empresa entrà en fallida i tot procés quedà en mans judicials. El llarg procés judicial es caracteritzà per una lluita constant entre l'empresa, l'antic propietari Albaladejo i els sindicats. En molts moments semblà que l'únic destí possible per a Yanko era la desaparició.

Finalment el jutge Víctor Fernández, titular del Jutjat del Mercantil número 1 de Palma, va autoritzar el passat 9 de gener la venda directa dels actius de Yanko a l'empresa Koyan, formada en un 50% per capital mallorquí –la família Llobera, d'Inca– i un altre 50% en mans d'un empresari andalús. Els compradors paguen 2,9 milions d'euros. Mantenen en la seva feina els 41 treballadors que queden i es comprometen a fer que qualsevol nou contracte provinqui de la bossa d'antics treballadors que han quedat a l'atur en els últims anys.

Ara Yanko té futur per endavant. Una cosa que, fins fa no-res, pareixia impossible.

Miquel Payeras

Breus

Caixa Sabadell, més a prop dels objectius dels 150 anys

El Grup Caixa Sabadell va obtenir un benefici net de 58 milions d'euros en l'exercici del 2006, que representa un creixement del 18% respecte al 2005. Els bons resultats responen en part al creixement dels recursos de clients (40%) i els crèdits (36%), però també als números obtinguts per les empreses participades del sector immobiliari i les assegurances. Caixa Sabadell destinarà 12,3 milions d'euros a l'Obra Social, que se centrarà en el vessant assistencial i social. El 2007, l'entitat vallesana inicia un nou pla d'expansió, que culminarà el 2009, coincidint amb



el 150è aniversari de Caixa Sabadell. Per aleshores, el grup preveu obtenir uns beneficis nets de 100 milions d'euros, i disposar de 424 oficines a Catalunya i a l'estat espanyol. Enguany n'obrirà nou a València i Madrid.

Caixa Terrassa guanya 65 milions d'euros el 2006

El Grup Caixa Terrassa va tancar l'exercici del 2006 amb un resultat net de 65,2 milions d'euros, un 25% més que l'any anterior. La inversió creditícia i els dipòsits administrats, amb increments del 27 i el 26% respectivament, han liderat el creixement. El 2006, any en què l'entitat ha iniciat l'expansió fora de Catalunya, s'ha caracteritzat també per la consolidació de productes propis, com la hipoteca inversa. 13 milions dels beneficis es destinaran a l'obra social de la caixa, que enguany potenciarà l'àmbit de la protecció del medi ambient.