

Marie Claire, cent anys posant fil a l'agulla

La firma tèxtil Marie Claire celebra enguany un segle de vida. Cent anys durant els quals l'empresa nascuda a Vilafranca s'ha convertit en un referent del sector a tot Europa i en un motor econòmic per a l'interior de Castelló. De la seua factoria surten cada any 60 milions de calces.

Si el visitant travessa la distància que separa Castelló de l'interior i arriba fins a Vilafranca, és trobarà que, si pregunta per "la fàbrica", així, en genèric, tots els veïns li assenyalaran cap a la mateixa direcció. Perquè a Vilafranca i, si ho voleu, a tota la comarca dels Ports, una comarca amb poc més de 8.000 habitants, només n'hi ha una, de fàbrica, la Marie Claire, on unes 650 persones treballen confeccionant calces (al Principat, anomenades *mitges*) i mitjons que acaben distribuïnt-se arreu d'Europa. Es ací, en aquest regne de pedra seca pentinat pel vent de tramuntana, on hi ha l'origen d'una marca que ha sabut transmetre una imatge d'encís i de sofisticació que contrasta amb la dignitat pètria del lloc de naixement.

Tampoc no n'era gaire, d'encisador, el responsable que a Vilafranca quasi tothom sàpiga que és una màquina *cotton* o un *turbo*. Conten que Celestino Aznar Tena, el fundador, no tenia pas un aspecte especialment acurat, potser perquè la bellesa no era virtut necessària per a treballar de tractant de cavalleries. Celestino havia aconseguit fer una certa fortuna venent mules i cavalls i va decidir d'invertir-la muntant una empresa de calces. Era el 1907 i Marie Claire feia les primeres puntades.

Per començar, Celestino es va desplaçar a Catalunya, on comprà la maquinària per emprendre aquesta aventura. Als entrebancs naturals d'engegar qualsevol empresa, se n'hi afegien de consubstancials a l'emplaçament de la població. Vilafranca, a 90 quilòmetres de distància

de Castelló i en les condicions de les carreteres d'aleshores, era massa lluny de qualsevol pol industrial i dels proveïdors o dels clients potencials. La climatologia, amb temperatures sota zero a l'hivern, tampoc no hi contribuïa gaire. El fred dilatava les peces de la maquinària, que quedava inutilitzable, fins que hi instal·laren calefacció.

Però, com en qualsevol història més o menys heroica, la lògica no es va complir i la fàbrica dels Aznar va sobreviure a aquells anys de penúria. Divina providència o casualitat? La resposta cal buscar-la en l'emplaçament de l'empresa. Estar a Vilafranca tenia molts inconvenients,

però també algun avantatge. Les calces eren un producte molt lleuger, cosa que en facilitava el transport. Alhora, la mà d'obra, majoritàriament femenina, era molt més barata que als centres tèxtils de Barcelona, i això estalviava costos. Finalment, els Aznar van fer de la necessitat virtut i, veient la distància que els separava dels seus distribuïdors, van crear un entramat complex que els permetia de controlar tot el procés de producció, des del tint de les calces a l'embalatge amb capsos. D'aquesta manera, eliminaven intermediaris i verticalitzaven la producció.

Una cançoneta que féu fortuna.

Ara, al capdavant de l'empresa hi havia el fill i el nét del fundador, els quals, a banda d'heretar-ne el nom, també tenien l'ull de Celestino Aznar per als negocis. I el negoci, arribada la dècada del 50, exigia indefectiblement una renovació tecnològica. El nét de fundador, que havia anat a Catalunya per formar-se, ho va entendre des del principi, i el 1954 va fer canviar tota la maquinària per adaptar-la al niló, una matèria primera que havia de revolucionar el món de la llenceria. A partir d'aquell moment, la factoria de Vilafranca començà a produir també combinacions, bragues i camises de dormir.

De llavors endavant, la fàbrica experimentà allò que els Aznar havien batejat amb el nom d'"eròtica del créixer". El



Els primers treballadors i treballadores de l'empresa, l'any 1912.

boom de la faldilla i l'aposta per un nom, Marie Claire (que va suggerir el nét del fundador quasi casualment), que evocava la imatge d'una dona moderna i cosmopolita, ho van arrodonir. La cançoneta "Marie Claire, Marie Claire, un panty para cada mujer" va fer sort i la van convertir en marca de referència en aquella incipient societat de consum. Paral·lelament, l'administració de l'empresa es traslladà a Castelló i es decidí a obrir una línia de fabricació de mitjons, sota el nom de Mister Kler.

La incorporació a la Comunitat Econòmica Europea, l'any 1986, portà canvis significatius a l'empresa dels Ports. La firma era sòlida al mercat estatal però no tenia cap presència a Europa. Marie Claire volia jugar a la primera divisió, però necessitava una experiència i un capacitat financera que no tenia. A principi dels 90, la família Aznar decideix de vendre totes les accions a la firma britànica Harstone, en canvi de mantenir-ne la gestió i la propietat dels edificis. La idea era anar de bracet amb el grup britànic per tal d'explorar el mercat europeu. El canvi de mentalitat que experimentava l'empresa demanava obrir canals d'exportació i començar a proveir les grans superfícies. Europa era el principal objectiu; després, Amèrica del Sud i els països àrabs.

Adéu a l'empresa familiar. El matrimoni amb els anglesos, però, tenia data



de caducitat i el 1998 decidiren de posar a la venda totes les participacions. Els Aznar van recomprar-ne el 33% i l'altre 66% anà a parar a les mans de tres fons de capital risc: Dinamia, Espiga i Bridgepoint. Semblava una operació d'acord amb els nous temps però, en realitat, marcà un punt definitiu en les relacions de la família fundadora i la firma que ells havien creat i consolidat. Les relacions entre els accionistes, que de primer eren cordials, van anar viciant-se. Havia començat la pugna entre dues maneres diferents d'enfocar el negoci: per als primers, industrials de tota la vida, la prioritat era continuar invertint per mantenir el negoci; als segons, el balanç de resultats no els satisfèia les expectatives. La tempesta va acabar esclatant el 2003, quan el consell d'administració, controlat per les firmes de capital risc, van retirar de la gestió tots els membres de la família Aznar. La disparitat de criteris havia acabat en divorci irreconciliable.

El 2005 Dinamia, Bridgepoint i Espiga van vendre's la participació a la societat basca Noraction, en un moviment que, en realitat, emmascarava una operació posterior de MBO, és a dir, la venda del 66% de les accions a un grup de directius de l'empresa. La resta d'accions, tot i la desvinculació en la gestió de la firma, encara pertanyen a la família fundadora.

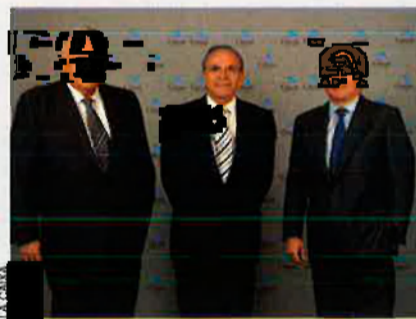
La disputa accionarial sembla haver arribat en el pitjor moment, quan l'allau de productes asiàtics ha fet trontollar el sector tèxtil. De fet, Marie Claire presentarà d'ací a unes setmanes el primer balanç de resultats en números negres després de diverses campanyes en què les despeses han superat els beneficis. L'estratègia de la firma passa per "fer valer el *know how* [saber fer] que ens donen tants anys d'experiència en el mercat de les calces i els mitjons i aprofitar que tenim una marca forta", explica Alberto Planell, actual gerent de la firma. A més, l'ombra de la deslocalització, que va planar amb força durant l'etapa d'enfrontament accionarial, sembla dissipada. Els plans de l'empresa són "estabilitzar Vilafranca com a centre productiu" i limitar la importació als articles de bany, roba íntima i pijama. Només l'any passat, de la factoria dels Ports van eixir 60 milions de calces i 18 milions de parells de mitjons, cosa que demostra que Marie Claire no està disposada a perdre el fil.

Violeta Tena

Breus

El 'holding' de la Caixa s'estrena al parquet borsari

Criteria Caixa Corp, el *holding* d'empreses participades de la Caixa, ha debutat a la borsa a un preu inicial de 5,25 euros l'acció, xifra que situa la col·locació duta a terme a través de l'oferta pública de subscripció (OPS) en 3.500 milions d'euros. Aquest import, segons Criteria, significa la col·locació més important en un debut a la borsa a l'estat espanyol. L'OPS representa el 20% del capital total de Criteria, que queda valorada en 17.500 milions d'euros. El preu s'ha fixat tenint en compte "la confiança dipositada per centenars de milers de clients i la gran majoria d'empleats", amb la in-



tenció que el valor tingui recorregut a la borsa. Criteria aplega les participacions de La Caixa en un total de 18 empreses, entre les quals les cotitzades Gas Natural (35,5%), Repsol-YPF (12,6%), Abertis (21%), Agbar (23,5%), Telefónica (5,5%) i BME (3,5%).

Incertesa sobre el futur dels 763 treballadors de Llanera

El futur dels 763 treballadors de la constructora Llanera, que el dia 1 d'octubre presentà una sol·licitud de creditors, penja d'un fil, tot esperant que els tres administradors designats pel jutge prenguen les primeres mesures. Segons *Cinco Días*, la constructora prepara un expedient de regulació d'ocupació, si bé això no ha estat confirmat per Llanera, que es manté en un hermetisme total. A més, Llanera no té comitè d'empresa, la qual cosa dificulta la representació dels treballadors en el procés del concurs.