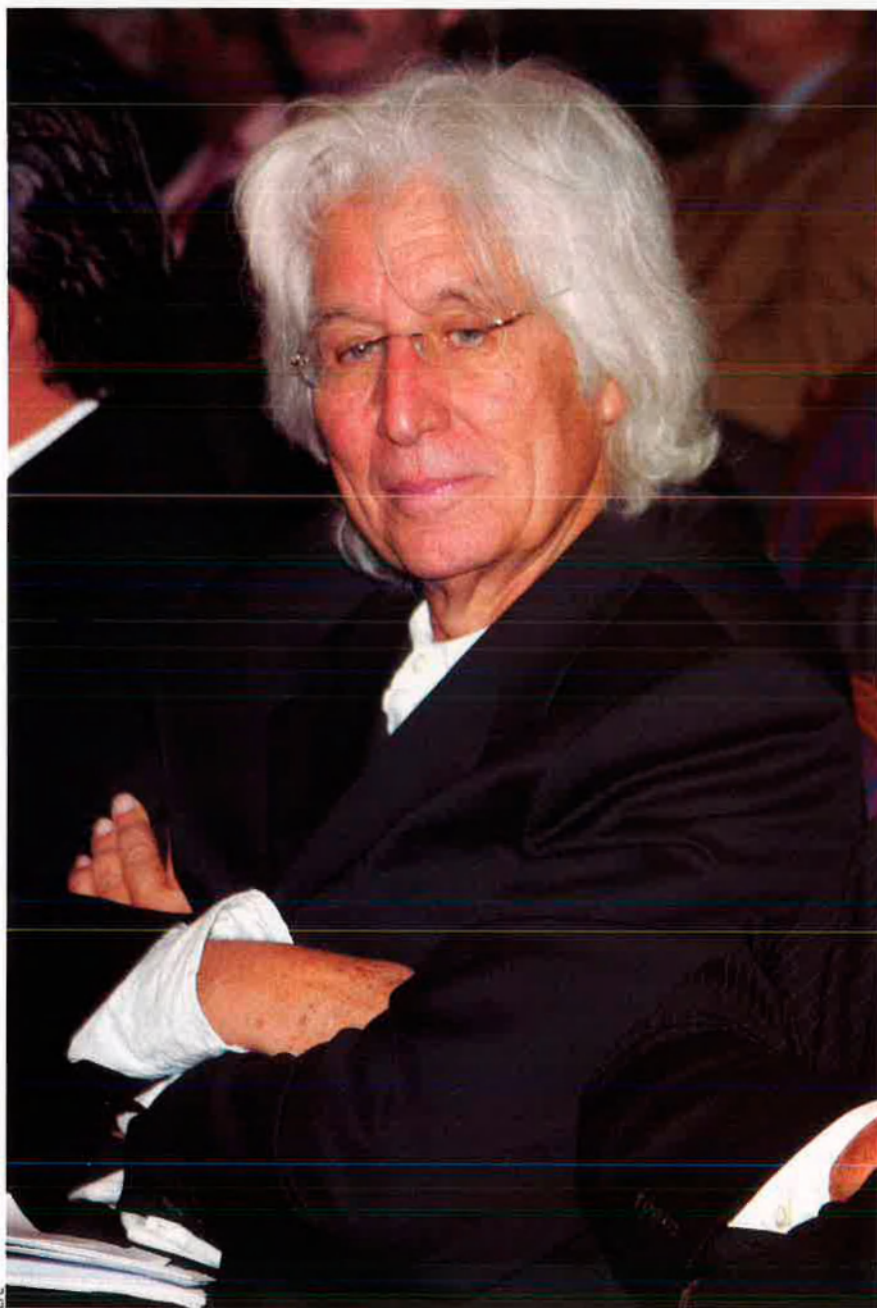


# La nissaga Fluxà



**Miquel Fluxà, actual cap del negoci de la família.**

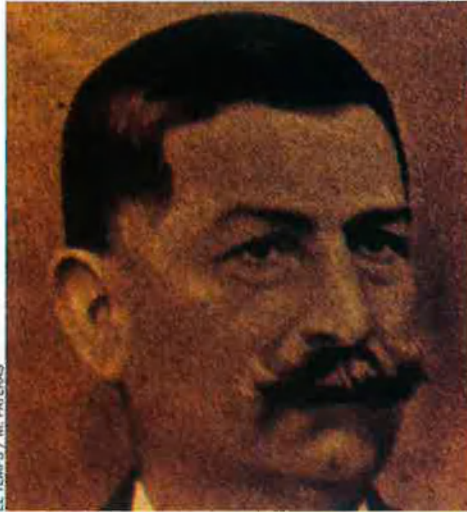
Des d'un taller de sabates d'Inca, la família Fluxà s'ha convertit en una de les més riques d'Europa.

**L**a ciutat d'Inca es localitza al centre geogràfic de l'illa de Mallorca. Actualment té prop de 25.000 habitants. Demogràficament la superen, a més de Palma (prop de 400.000 habitants), Calvià (41.000), Manacor (35.000) i Lluçmajor (28.000), però així i tot en el subconscient col·lectiu continua essent la segona

ciutat de l'illa. De fet, ho és. Potser ja no quant a nombre d'habitants, però sí en dinamisme empresarial, desenvolupament econòmic i com a centre neuràlgic de tots els moviments interns a l'illa gràcies a la seva privilegiada situació geogràfica.

A principi del segle XVII Inca era el primer municipi de la Part Forana (la part de Mallorca que no és Palma) en població, amb 3.600 habitants. En una època en què per tota l'illa l'economia es basava quasi exclusivament en el sector agrícola i ramader, a Inca –com a Palma– l'activitat econòmica era força diversificada. En una relació oficial dels artesans de la ciutat entre 1620 i 1652 s'hi trobaven 64 paraires, 31 teixidors, 29 fusters, 22 ferrers i 24 sabaters, a més de ferrers, gerrers, picapedrers... Aquesta tradició artesana es prolonga durant els segles següents. El desenvolupament inquer seguí la mateixa tendència, amb alts i baixos, durant el segle XVIII: creixement econòmic basat en la diversificació. A la segona meitat del segle XIX, en plena expansió de la indústria que nodria el comerç de productes per exportar cap a les colònies, un inquer fundà un taller de sabates que amb el temps havia de revolucionar la producció del calçat a Inca, i a tot Mallorca i Balears.

**El creador de la nissaga.** Antoni Fluxà Figuerol (Inca, 1853-1918) no era de família pobra, però tampoc és que fos benestant. El que sí que devia ser era molt espavilat. Veié l'oportunitat de fer negoci en uns moments en què sabates i teixits, entre d'altres productes mallorquins, s'estaven exportant cap a les colònies. El 1877 obrí el seu primer taller de sabates. Tenia, per tant, vint-i-cinc anys. Ben aviat comença a exportar cap les Antilles –Cuba i Puerto Rico– i Filipines. Durant poc menys de dues dècades el negoci va anar creixent i va donar més i més beneficis. Tanmateix, amb l'acabament del segle vingué el desastre. La guerra de Cuba i de Filipines (1895-1898) i sobretot la guerra amb els Estats Units (abril - agost 1898) portà la desfeta de les restes de l'imperi colonial espanyol i una profunda crisi econòmica que enfonsà el comerç amb les antigues colònies. El crac coincidí amb l'aparició de la filoxera, que va arrasar



La ciutat d'Inca recorda Antoni Fluxà Figuerola, que va obrir el seu primer taller de sabates el 1877.



el raïm i la producció de vi, un altre sector important de l'economia mallorquina. La crisi s'ensenyorí de tot Mallorca. Malgrat la recessió general, Fluxà no es deixà vèncer per la contrarietat. Destinà part del capital acumulat a explorar nous mercats. Viatjà a París, on aconseguí importadors per a les seves sabates. I el mateix va fer a Barcelona. Mentre que molts negocis illencs se n'anaven en orris, l'espavilat empresari inquer aconseguia surar. Encara que el negoci li anava bé, no deixà d'innovar, invertint en el taller per fer-lo més competitiu i modern. A inicis dels segle XX la modernitat empresarial tenia un nom: la mecanització del procés productiu. El 1914 Fluxà introduïa diverses màquines en el seu taller, entre les quals hi havia una cosidora. Fou el primer taller de calçat mecanitzat de les Balears. De fet, ja se'l podia qualificar de fàbrica. Tenia 59 anys, quatre abans de la seva mort. Una dada que dóna idea justa del caràcter emprenedor de l'empresari. Fluxà no va ser només un simple industrial que tingué èxit amb els seus negocis. Ni tan sols fou un mer fabricant de sabates que aconseguí fer-se ric. Fou això, però sobretot va ser l'home que impulsà la conversió d'Inca en una ciutat abocada a la fabricació de calçat. Rere del seu èxit foren molts els que intentaren seguir les mateixes passes. Durant tot el segle XX a Inca nasqueren nombrosos tallers i fàbriques de sabates. Ell és el pare del calçat inquer i, per extensió, del mallorquí i balear.

A la plaça a la qual desemboca el carrer del Bisbe Llompart, justament on hi havia el seu taller, un bust recorda l'aportació cabdal de Fluxà al desenvolupament del caçat a Inca.

Antoni Fluxà degué casar-se tard. Si més no tingué els seus dos fills –segons la informació que aporta la *Gran Enciclopèdia de Mallorca*– en dates molt tardanes. Tots dos portaven els mateixos dos llinatges que ell. Llorenç, el major, i Antoni, el petit. Antoni (Inca, 1913) és recordat per la seva

carrera política, si bé també fou empresari. El 1961 va ser designat regidor de l'Ajuntament d'Inca. Vuit anys després fou nomenat batlle de la ciutat, càrrec que ocupà fins a la convocatòria de les primeres eleccions municipals democràtiques (1979). Durant el seu mandat es feren importants obres i infraestructures, entre les quals destaca la modernització del subministrament d'aigua potable a les llars i, d'altra banda, la creació del camp municipal d'esports.

## Lotusse, a la Xina

La marca de sabates Lotusse es va fundar el 1929. Complirà el vuitantè aniversari l'any 2009 amb una implantació a la Xina que superarà les vint botigues. La primera es va obrir el 2004 a Shangai. L'èxit va ser immediat. Des de la instauració a la Xina del doble sistema, políticament comunista i econòmicament capitalista en algunes zones, s'hi ha creat una classe social àvida de consumir productes occidentals de tota mena. De manera molt especial els de luxe, i entre aquests, les sabates i els complements de moda són dels més sol·licitats. En aquest context la marca mallorquina d'Antoni Fluxà apostà pel mercat xinès per obrir nous horitzons comercials. A la primera botiga n'han seguit set més entre el 2005 i 2006. Les vuit actuals es veuran acompanyades per dues més a començament de l'any que ve. Durant el 2008 preveu arribar a les 20, situades a les ciutats emergents del capitalisme xinès. Juntament amb l'expansió en aquest país, la marca mallorquina de calçat es va estenent arreu per molts altres països.

Les sabates Lotusse tenen molta acceptació a la Xina. Segons explicà la responsable de la botiga a la ciutat de Nanjing als periodistes que acompanyaren l'ambaixada comercial balear que s'hi desplaçà fa dues setmanes, la marca ven per valor de 30.000 euros cada mes i s'espera un creixement de les vendes d'un 10% cada any. I això que allí cada parell de Lotusse es ven entre un 30% i un 40% per sobre del preu de venda al públic a Balears.

## Camper, més que una sabata

Camper va néixer el 1974, amb una aposta tan original com arriscada. Inspirant-se en la sabata tradicional popular pagesa mallorquina, coneguda com porquera, Llorenç Fluxà creà un calçat d'aparença rústica però d'acurat disseny. Tan estrany híbrid era el producte perfecte per a una marca que reivindicava



La central de Camper, a Inca, Mallorca. Aquí es dissenya la famosa sabata que ven més de tres milions de parells arreu del món.

el camp, la pagesia: Camper. L'èxit va somriure als primers models. Eren els anys vuitanta. La sabata Camper ofería un disseny modern i en certa manera trencador. Però no solament era una sabata. Segons diu Fluxà, "Camper, més que una marca i que una sabata, és una forma de vida". El seu logotip en tela cosida al lateral exterior de cada sabata esdevingué una marca de distinció. El consumisme començava a emergir i deixava enrere els anys encara grisos dels postfranquisme. Qui era jove aleshores i es preocupava –ni que fos una mica– per l'aspecte, portava Camper. El 1982 obre la primera tenda a Barcelona i inicia l'expansió basada en bona part en una publicitat diferent, molt original. No en va Fluxà és especialista en màrqueting i comunicació. Les campanyes publicitàries enginyoses, fresques i amb un toc de certa provocació arrodoniren el fenomen: s'obriren botigues pertot arreu i les vendes pujaren. Els models es multiplicaren i fins i tot n'oferí d'especials, de molta baixa producció, per a butxaques selectes: nàutiques a posta per fer regates en edició limitada, Camper d'homenatge a Joan Miró que reproduïen alguna obra del pintor...

Sempre fidel a la innovació, Fluxà fou el primer a veure que la producció de sabates a Inca, a Mallorca i a tot Balears patiria una competència forana ferotge. Per fer-hi front apostà per una nova forma de produir: a la central d'Inca es dissenya, es pensa, es dirigeix, però no es fabrica. La fabricació es fa totalment a fora. En els anys noranta Camper s'internacionalitzà obrint botigues arreu d'Europa, des de París i Londres fins al Japó. És el moment en què la marca ja no solament donava nom a unes sabates. Començà a patrocinar esdeveniments esportius, com la Copa del Rei de vela, a Palma, un equip que va córrer el París-Dakar i fins i tot donà nom a diversos productes com ara banyadors o bicicletes amb quadre de fusta. La darrera aventura és l'hoteleria. Però no qualsevol tipus d'hoteleria. A Barcelona ha obert el primer dels hotels, al qual podrien seguir-ne molts més: és la Casa Camper, just a vora del Museu d'Art Contemporani de Barcelona (Macba). Tot això sense oblidar, però, l'essència de Camper: un calçat que a hores d'ara és present arreu del món: el 2000 inaugurà la primera botiga a Nova York, el 2002 a Sidney, el 2004 a Praga... Ven aproximadament tres milions de parells anualment.

Trenta anys després d'aquella primera sabata, la creació de Fluxà ha esdevingut una marca que transcendeix la seva naturalesa inicial per donar nom a un vertader univers Camper.

Llorenç (Inca, 1906 – Alcúdia, 1993) es dedicà des de ben jove a gestionar i fer créixer el negoci heretat de son pare: la sabata. Quan tenia 26 anys –per tant gairebé a la mateixa edat que el patriarca creà el primer taller– fundà la marca Lotusse, l'any 1929. En el logo d'aquestes sabates encara es pot veure la data en què son pare fabricà els primers parells, 1877, en una mostra evident de voluntat de continuïtat i permanència de la nissaga. L'èxit va continuar somrient el calçat de Fluxà. Però a Llorenç no li bastava. Home de gran intel·ligència i perspicàcia, amb olfacte per ensumar possibilitats d'ampliar el negoci, es va adonar de les grans perspectives que ofería el turisme que de manera incipient començava a arribar a Mallorca durant els anys cinquanta del segle XX. Llorenç ho aprofità.

**El salt al negoci turístic.** Llorenç Fluxà començà a tastar el negoci turístic durant els anys cinquanta. La zona d'Alcúdia, prop d'Inca, veié explotar el turisme de masses a l'illa. Aquella dècada va ser de transició per a l'economia mallorquina. El 1952 encara funcionaven les cartilles de racionament i molta gent emigrava cap a França, Alemanya, Veneçuela... A final de la dècada, però, ja s'obrien hotels sense parar per tot el litoral mallorquí i s'iniciava la primera onada d'immigració, tot i que encara –i fins ben entrada la dècada següent– molts mallorquins continuaven emigrant, perquè el turisme en els seus primers anys encara no donava riquesa a tothom. En aquells anys cinquanta es posaren les bases del boom del turisme de masses que caracteritzà els anys seixanta i que canvià les Illes. Un empresari espavilat com Fluxà no podia deixar passar l'ocasió.

Durant la postguerra havia fet negocis que li havien permès mantenir el capital, a pesar de la duresa de la situació general en què es trobava tot el país. Quan a Alcúdia, i aviat en altres zones, començaren a arribar turistes, tot d'una es va adonar que allò podia reportar-li grans beneficis. Val a dir que en aquells moments foren pocs els empresaris que cregueren de debò en les possibilitats del turisme. Entre 1955 i 1956 va obrir diversos establiments hotelers i només quatre anys després, el 1960, inaugurà la primera

## L'imperi Fluxà

■ **Camper**, empresa presidida per Llorenç Fluxà. Fundada el 1974. Ven uns 3 de milions de parells de sabates. Disposa de prop de 3.500 punts de venda repartits per 35 països i de 45 botigues pròpies, així com un hotel.

■ **Lotusse**, empresa presidida per Antoni Fluxà. Fundada el 1929. Té més de dos-cents empleats. Està immersa en un pla d'expansió que preveu obrir fins a vint botigues a la Xina, així com a les principals ciutats d'Europa

■ **Grup Iberostar**, presidit per Miquel Fluxà. L'any passat facturà uns 2.200 milions d'euros. Consta de diverses seccions. La primera és Iberostar Hotels & Resorts, que disposa de 90 establiments en 13 països, amb un total d'unes 58.000 places hoteleres. La segona és Iberservice, empresa que gestiona serveis diversos del grup i que factura uns 350 milions a l'any. Fins a l'estiu passat el grup disposava també del paquet d'empreses que va vendre a Carlyle i Vista Capital, el qual era format per: Viatges Ibèria, amb 600 agències a tot l'estat i una facturació d'uns 437 milions anuals fruit dels 1,7 milions de passatgers que



Primera oficina de Viatges Ibèria, al passeig del Born de Palma, oberta l'any 1960 per Llorenç Fluxà. Des d'aleshores els negocis turístics dels Fluxà han convertit aquesta família en una de les més riques d'Europa.

hi compren bitllets; Iberworld, empresa de vols xàrter que opera en 22 països, mou uns 70.000 passatgers i factura a 205 milions d'euros aproximadament; i, finalment, tres majoristes turístics: Iberojet, Viva Tours i Solplan.

oficina de Viatges Ibèria, situada al passeig del Born de Palma, on encara continua. En els anys seixanta Fluxà converteix l'herència rebuda del gran impulsor de la sabata a Inca en un considerable imperi econòmic que anava des del calçat a l'agència de viatges passant per l'hoteleria. En l'últim tram de la seva vida va cedir la gestió de les d'empreses als seus tres fills, els quals han anat desenvolupant encara molt més l'imperi de son pare.

Llorenç Fluxà tingué tres fills i dues filles, tots nascuts a Inca. Antoni Fluxà Rosselló, Miquel (1938), i Llorenç (1949). A més, també tingué Antònia i Maria de Lluc, però les dues germanes no gestionaren les empreses familiars. Son pare apostava únicament pels al·lots. Procurà que rebessin una educació molt acurada destinada a preparar-los per al món dels negocis. Tots tres segueixen estudis d'economia i empresa en centres d'ensenyament superior privats del País Basc. Les dues nenes es dedicaren a impulsar les belles arts. Antònia és una gran afeccionada a la música, en concret al piano. I Maria de Lluc a la pintura, afició que la portà a obrir una galeria d'art a Palma.

Antoni Fluxà Rosselló presideix i dirigeix l'empresa de calçat Lotusse (ve-

geu requadre 1). Sota la seva responsabilitat la marca ha esdevingut sinònim de màxima qualitat i en aquests moments l'empresa està en ple procés d'internacionalització. Llorenç Fluxà Rosselló es va fer càrrec de l'altra empresa sabatera, Camper (vegeu requadre 2), creada per son pare, i la va convertir en quelcom que transcendeix de molt una simple marca de sabates. I Miquel Fluxà Rosselló es va fer càrrec de la direcció de la secció turística de l'imperi empresarial familiar: Viatges Ibèria i els hotels.

Sota la direcció de Miquel els negocis turístics dels Fluxà han crescut molt i empreses i beneficis s'han multiplicat (vegeu requadre núm. 3). Creà el Grup Iberostar que inclou una cadena d'hotels, una empresa de gestió, la xarxa d'agències de viatges, una companyia de vols xàrter i tres majoristes turístics. El passat estiu –segons publicà *El Mundo – El Día de Baleares*– va vendre per 800 milions d'euros a la societat britànica de capital risc Carlyle i a la financera Vista Capital, vinculada al Banc de Santander, les seccions de l'agència de viatges, la companyia xàrter i els tres majoristes. A partir d'aquest moment Iberostar se centra en l'explotació hotelera. Els 90 hotels dis-

tribuïts per 13 països i les 58.000 places (és la quarta cadena hotelera de tot l'estat) que té actualment es convertiran en almenys 140 establiments abans de l'any 2010. De manera immediata preveu obrir 14 nous hotels a Balears, Fuerteventura, Andalusia, Carib, Brasil, Grècia, Tunísia i Bulgària.

Els tres germans Fluxà Rosselló crearen la Fundació Iberostar, el patronat de la qual comparteixen amb una altra persona. Al contrari d'altres empresaris d'èxit, que creen fundacions per exercir el patronatge cultural i artístic o simplement per obtenir una certa lluentor social, els Fluxà han orientat l'activitat de la seva fundació cap a l'assistència i inserció social d'aquelles persones que per mor d'incapacitat física o mental o per la situació econòmica que pateixen –parats de llarga durada– corren risc d'exclusió social, amb especial atenció als més joves.

Cent trenta anys després que Antoni Fluxà creés un taller de sabates a Inca, els seus descendents formen actualment una de les famílies més riques i empresarialment més dinàmiques de Balears, dels Països Catalans i d'Europa.

Miquel Payeras