



Grupo Roxa

75 años con la misma pasión

*75 años
con la misma
pasión*

1942 – 2017

GRUPO
ROXA

Mucho más que una marca

08

La visión familiar

27

Una mirada amiga

53

MUCHO MÁS QUE UNA MARCA



Más allá del concepto de marca

La historia de Roxa es el relato de una forma de ser, de una forma de hacer.

La evolución del grupo trasciende la relación de hitos empresariales, estrategias de negocio, fechas, modelos de expansión y cifras de volumen.

Roxa va más allá del concepto marca. Roxa es la familia Rosselló, y la evolución del grupo hasta nuestros días es la historia de unos valores y principios que permanecen intactos y configuran el alma de la empresa.

“En Jordi Roxa” constituyó un pilar firme y carismático sobre el que se levantó una de las empresas más significativas del tejido empresarial mallorquín. Celebramos 75 años desde que Jordi Rosselló Andreu emprendiera su camino con una tienda de ropa en la Calle San Miguel, y de una forma inteligente y prudente fuera desarrollando una trayectoria empresarial en la que la familia iba a representar un papel esencial. Él lo sabía y dedicó su esfuerzo y empeño a demostrar con el ejemplo aquellos valores por los que apostaba, haciendo de cada día el mejor de los momentos con un trabajo serio y responsable.

Los premios recibidos durante su vida sellan la hemeroteca de su entrañable empatía y responden al reconocimiento de toda una sociedad a su saber hacer. Él nunca los buscó, pero las Instituciones empresariales más importantes y los Medios de Comunicación quisieron homenajear su talante, su humanidad y su aportación a la sociedad mallorquina mediante la generación de puestos de trabajo.

- 1985 Premio al Empresario del año por su labor como presidente de AFEDECO.
- 1985 Siurell de Plata a los mejores mallorquines de Última Hora.
- 1987 Empresario más admirado de la Revista Desarrollo.
- 1994 Premio Popular de la Cadena Cope Radio Popular.
- 1995 Medalla de Oro de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Mallorca, Eivissa y Formentera.
- 1997 Premio Importante de Diario de Mallorca.
- 1997 Premio Actualidad Económica a la Empresa Familiar con mayor tradición.
- 1997 Personaje turístico del año de la Revista Desarrollo.
- 1999 Premio de Ernst & Young al Empresario del año.
- 2005 Premio FITUR por su contribución al éxito de la Feria Turística.
- 2006 Escudo de Oro de la Escuela Universitaria Felipe Moreno.
- 2009 Premio Bones pràctiques mediambientals del Govern de las Illes Balears a Blau Hotels.

Día del Empresario Balear organizado por la CAEB. Jordi Rosselló recibe el premio en manos del presidente de Afedeco Pedro Ritche junto a Teresa Rattier. Foto: Tomás Montserrat, Archivo UH.



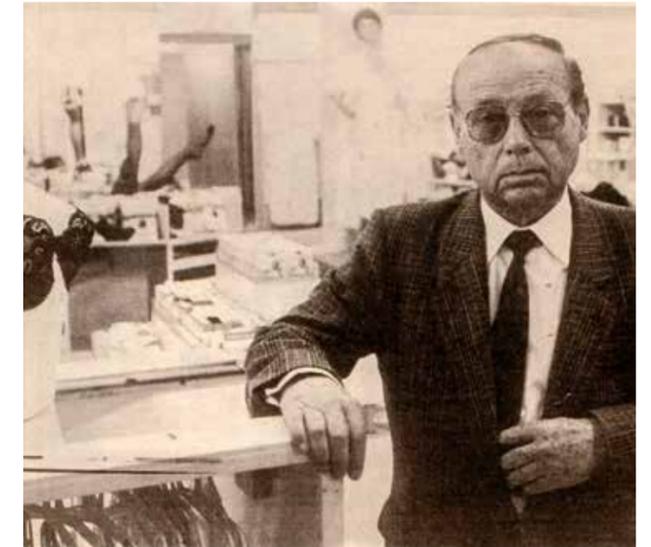
Una mirada al pasado nos lleva a noventa años de vida, porque el concepto Roxa nace cuando nace Jordi Rosselló, ya que imprimiría su carácter a su forma de entender el trabajo. Muchas letras se han escrito sobre su peculiar forma de enfrentarse a la vida, y encontramos definiciones de grandes articulistas que pasan por describirlo como un “Sastrecillo valiente” (Actualidad Económica) o un “Sastre sagaz”. (B.A. DM 6 de Abril 1997).

Su origen humilde y su vivencia y supervivencia en la guerra y posguerra dejó la impronta en un carácter extremadamente discreto y que valoraba los placeres sencillos de la vida frente a cualquier ostentación.



Jordi Rosselló Andreu. Foto: Archivo DM, 1997.

Jordi Rosselló Andreu nace el 11 de Marzo de 1916 en Porreres, y es el menor de 7 hermanos. Desde pequeño ayudaba a su padre haciendo de recadero en una pequeña imprenta. “Mis hermanos me llamaban el rápido, por mi gran disposición, me dedicaba a servir paquetes de la imprenta a la estación en bicicleta” contaba risueño en una entrevista (M.S. Última Hora). Decide irse a estudiar sastrería a Barcelona. Quizás el oficio de la confección le ordenó aquellos valores que probablemente había aprendido sin saberlo en su propia familia, el rigor, la disciplina y la seriedad en el trabajo.



Con un pequeño préstamo familiar de 50.000 pesetas pudo aportar su parte a una sociedad que abrió su primera tienda de ropa para hombre en la Calle Sant Francesc y al poco tiempo pasaron a la Calle Sant Miquel 91, con no más de 20 metros cuadrados en Mayo de 1942. Desde entonces da vida al grupo Roxa, con 4 momentos y decisiones estratégicas significativas: la diversificación apostando primero por la construcción, más adelante una primera aproximación a la hostelería y a continuación la apuesta por automoción para simultáneamente continuar perseverando en las inversiones en hostelería y por último el difícil pero meditado giro empresarial al abandonar el sector textil.

Jordi Rosselló en una de las tiendas.
Foto: Joan Torres, Archivo UH, 1990.

Ocupó la presidencia del Real Mallorca tras dimitir Lorenzo Munar en una campaña en la que estuvo a punto de lograrse el ascenso a primera división. Años después de abandonar el cargo manifestaba con orgullo que habían formado un equipo muy unido, tanto los directivos como los profesionales, pero que había llegado un momento en que el médico le había vetado ir al campo por “aquello de las emociones”. (J.N. Última Hora).

Influyó decisivamente en la vida del asesino de Trotski y le gustaba contar la anécdota, fueron compañeros de colegio, y un día al mandarle callar aquel le dio un golpe, lo que supuso su expulsión del colegio y un futuro traumático para Ramón Mercader, que desencadenó posiblemente el asesinato de Trotski. (M.G. Diario de Mallorca).

Fumador de puros, amigo de sus amigos, con dos metas en la vida, su familia y sus negocios. Se reconocía hombre de equipo, y recuerda con chispa que a los 16 años les dijo a sus hermanos: “haga lo que haga, no quedaré atrás”. No le daba miedo la muerte y creía que la eternidad era una incógnita, aunque manifestaba que valdría la pena morir si eso le suponía volver a reunirse con sus hermanos.



Inauguración del Centro Comercial Metro.
Foto: Antoni Salva, Archivo El Día, 1985.



Audiencia Real, Foto: Archivo familiar, 1997.
Rafael Caballero, Rosselló y Miguel Ramis en la entrega del galardón “El empresario del año”. Foto: Josep Vicens, Archivo El Día, 1998.
Jordi Rosselló recibiendo el galardón de Ernst & Young al Empresario del año. Foto: Emprendedores, 1999.
Jordi Rosselló. Foto: José M^a Almagro. AE, 1997.

Viaje de Jordi Rosselló junto a su esposa M^a Antonia Ramón.
Foto: Archivo familiar.



El Grupo empresarial mantiene un papel activo en la sociedad, con numerosas acciones solidarias o altruistas. Jordi Rosselló se implicó desde sus inicios en causas benéficas, y realizaba donaciones de ropa a los niños acogidos en La llar del Temple. Más tarde, en 2003, junto a otros empresarios aportó una partida económica desinteresada a la Fundación Real Mallorca para asegurar la continuidad económica del Club y que ésta consiguiera el patrimonio de la entidad adquiriendo la ciudad deportiva y las participaciones del Mallorca sobre el Estadio Son Moix. Participó junto a otros empresarios en el regalo al Su Majestad el Rey Juan Carlos del yate Fortuna porque consideraban que sería positivo para la promoción turística de las Illes Balears.

Hoy día Isleña de Motores y otras concesiones realizan talleres de formación a personas con riesgo de exclusión social, y hace muy poco, el grupo, asumió el patrocinio de un evento muy arraigado en la sociedad mallorquina como es la Marcha del Güell a Lluç a Peu, en el momento en que se tuvo conocimiento que la organización no podía asumir los costes. Son solo algunos ejemplos de responsabilidad social corporativa por parte de las empresas del Grupo, reflejo de la forma de ser del fundador.



El 2 de Abril de 2006 falleció Jordi Rosselló y numerosas autoridades y empresarios lamentaron su muerte. El presidente de la Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares (CAEB), Josep Oliver expresó su pesar por el fallecimiento del empresario, que calificó de “ejemplar” porque durante toda su carrera profesional supo desarrollar y diversificar las actividades de sus negocios de una forma “envidiable”.

El presidente de la Asociación de Cadenas Hoteleras, Francisco Miralles, lamentó la muerte de Rosselló, al que según comentó le unió siempre una “muy buena amistad”, y al que “siempre admiró” por su “enorme capacidad” para comenzar “de la nada”, con unas tiendas de textil, y luego diversificar su negocio y crear todas las empresas que poseía en la actualidad. Miralles subrayó que la cadena Blau Hotels está “muy bien gestionada” y agregó que sus hijos, al frente del negocio desde hace tiempo, son profesionales “muy preparados”. Asimismo, agregó que le consta que el resto de empresas de los sectores de la automoción y la construcción se encuentran también muy consolidadas. (Actualidad 24h).

El grupo Roxa es una gran familia que nace de la intuición, la inteligencia y la perseverancia de los Rosselló y crece de camino a cumplir 100 años.



Logotipo de la empresa desde la Calle Can Muntaner.
Foto: Marcos Rodríguez

“La gente necesita vestirse”

La sastrería era su pasión, y su madre vaticinó “No sabemos si le saldrán unos pantalones o un chaleco” (A.M. El País).

En plena Posguerra, con problema de falta de suministros y de insularidad incluido, Jordi Rosselló se lanza junto a Antonio Xamena y su hermano mayor al sector textil que era uno de los ámbitos de negocio más importantes, tenía 21 años y vendía trajes a medida. Eran momentos muy complicados en los que, por ejemplo, los precios estaban intervenidos y el margen era muy bajo, era muy difícil conseguir el género y había que pagar por adelantado el material.

El propio Rosselló recordaba en una entrevista aquellos años: “En 1940 el comercio estaba casi paralizado, porque había acabado la Guerra Civil y no había artículos ni comercios, y fue entonces cuando varios dependientes se empezaron a juntar para abrir tiendas, lo normal es que no hubiera género. Era necesario vestir a toda la población superviviente de la guerra o que no se había visto obligada a tomar el camino del exilio. En Sóller había varias fábricas, pero la producción era insuficiente. Relanzar el comercio era complejo, y una labor que debía ganar individualmente cada comerciante. Había un férreo control del trasiego de mercancías y las relaciones con las Instituciones eran complejas. En Palma había algo más de 130 sastres, que no podían hacer trajes porque no tenían telas, y aun así cuando las conseguían debían sufrir el límite a los precios, lo que determinó que el oficio fuera desapareciendo”. Rosselló terminaba este relato allá en el año 1998 explicando que en Palma había ya muy pocos que supieran coser una americana, pero que sin embargo, todo el mundo tenía una.

“La gente necesita casas”

La decisión de introducirse en el sector inmobiliario surge junto a su socio Sebastián Cañellas, y es un paso hacia la diversificación del negocio para reducir riesgos justo en el momento exacto en el que la demanda de vivienda repuntaba. En 1967 nace “Construcciones Cañellas Bosch” y uno de los proyectos que ejecutó fue la ampliación de la Policlínica Miramar, con un presupuesto superior a los mil millones de pesetas. Más adelante en los años 80 se amplía el negocio con dos promotoras de fincas: “Talaiot S.A.” y “Es Castellot S.A.” más conocida por su marca comercial “La llave del Sol”. Rosselló reconocía que hacían competir a su constructora con otras en sus propias obras, un buen ejemplo de sus principios empresariales en el sector.



Jordi Rosselló en una entrevista para la revista Avante (CAEB), 1988.



Interior de la primera tienda Roxa en los años 50. Foto: Archivo familiar.

El oficio de Sastre fue desapareciendo porque el precio de tan alto coste no era alcanzable por la mayoría de la población, y el proceso de confección se industrializó. Rosselló supo estar a la altura de las exigencias del mercado y llegó a tener 27 tiendas, nombres como Jordi's, Tiburón, Arrow, Textilabor, Xispas, Roxa, Sacha o el centro comercial Metro (que se instalaría en el mismo local donde estuviera su primera tienda) han estado presentes en la mente de dos generaciones de mallorquines, comprar ropa en Ciutat pasaba indiscutiblemente por una de estas marcas de sello Rosselló. Y todos los días, a última hora, se reunía con los responsables de cada tienda para conocer de primera mano cómo había ido el día.



Inauguración de Blau Motors, 1992.
Inauguración de Isleña de Motores, 1982.
Isleña de Motores en la actualidad.
Inauguración de Awauto, 1993.

“La gente necesita coches”

El Grupo Roxa entra en el sector de la Automoción en 1982 inaugurando el concesionario de Opel Isleña de Motores junto a José Manuel Rey en Gran Vía Asima y dos décadas después se convertiría en uno de los mayores grupos de la distribución de automóviles en España.

Jordi Rosselló aplicó la receta de su saber hacer en el sector textil y a una velocidad de vértigo apostó por los coches, y de la misma forma que había ocurrido en Palma con la moda, forjó una red de marcas en Mallorca que son fundamento e historia del sector como: Cormotor (1.986, Concesionario Opel en Manacor), Autolatina (1.988, Fiat, Lancia y Alfa Romeo), Blau Motors (en 1.992, concesionario oficial Seat en Palma), Bon Motor (1.992, también con Seat), Awauto (1.993, con Volkswagen y Audi), Autos Mistalia (1.999, concesión de Skoda en Palma), o Traxion Cars, a los que hay que sumar actualmente Das Welt Auto, Roxa Ocasión y la reciente implantación en Ibiza de las concesiones Auto Yavisa (Peugeot y Citroen), Pitiusa Motor (Fiat) y Traxion Cars (Kia).

En 2002 el grupo Roxa estaba presente en tres comunidades como concesionaria de catorce marcas internacionales. La fuerte crisis del sector obligó a tomar decisiones rápidas y a reestructurar las concesiones.

A día de hoy el grupo Roxa gestiona 12 marcas en Mallorca y 4 en Ibiza a través de sus 10 concesiones y se ha reconocido en numerosas ocasiones la excelencia de su gestión mediante premios de carácter nacional. Este último ejercicio 2016 ha sido líder en ventas Retail y de vehículo nuevo de Opel, Skoda y Volkswagen a nivel nacional recogiendo Isleña de Motores, Autos Mistalia y Awauto premios a la excelencia como mejores concesionarios de España. Los modelos más vendidos en las Illes Balears según ANFAC han sido marcas del grupo: Opel Corsa, Volkswagen Polo y Seat Ibiza.

“Prefiero dejar a mis hijos hoteles que tiendas de ropa”

El grupo Roxa se introduce en el sector de la Hostelería contemplando meditadamente el riesgo. La prudencia era un sello de la casa Rosselló. Desde que en 1967 se fundara la empresa “Bisau S.A.” más conocida como Blau Hoteles, la apuesta del grupo Roxa por el turismo no fue por el contagio inversor del momento en el sector que mayores resultados estaba dando, sino fruto de mucho trabajo y de estudios de mercado lo que hizo que invirtieran en dos grandes operaciones: La Ciudad de Vacaciones en la Colonia de Sant Jordi y la compra del Hotel Royal Mediterráneo en Sa Coma. En su cartera ya contaban con el Hotel Club Punta Reina de Cala Mandía y el Lido Palace de Camp de Mar, y la última inauguración a destacar en su apuesta por Mallorca fue en 2004 el complejo Hotelero Blau Privilege Porto Petro, un resort de 5 estrellas con un nuevo concepto en la hostelería mallorquina. Se presentó como uno de los hoteles más selectos en Baleares en un paraje inigualable.

“Entre el azul y el verde” Fue un eslogan con el que quisieron simbolizar el respeto al paisaje, con recursos y materias primas limitadas, y a la hora de analizar su expansión a otros destinos, planteaban los mejores puntos con altos indicadores de calidad, de servicio y el mínimo coste, siempre con una máxima: “el cliente es el rey y la rentabilidad de nuestras inversiones”. (Pau Servera, Hosteltur). De esta forma se lanzaron al mercado internacional y cuentan con cinco hoteles en Cuba: Marina Varadero, Privilege Cayo Largo, Varadero, Costa Verde y Costa Verde Plus y el hotel Natura Park en República Dominicana.

Blau Hotels & Resorts cuenta en 2017 con nueve Hoteles, y 9.000 plazas.



Fotografía aérea del complejo Blau Privilege Porto Petro.



Jordi Rosselló.
Foto: Archivo
UH, 2002.

Reto y Responsabilidad

JORDI ROSSELLÓ ANDREU

“Yo no soy importante”

Así respondía a la petición de una entrevista del Diario Baleares. Un hombre discreto. La humildad llevada al extremo, con detalles como el hecho que ante la noticia de haber resultado elegido como Siurell de Plata en 1995, el manifestaba que el reconocimiento no era a su persona, sino a todos los empresarios, estaba satisfecho porque creía que el empresario había dejado de ser el “ogro” o “cacique” para pasar a ser uno de los motores eficaces del alto nivel de vida que se disfrutaba en Baleares.

Como si de un almez mallorquín se tratara, vemos a un abuelo que arropa bajo su sombra los domingos a los nietos, les hace reír y les transmite cariño y firmeza. Jordi Rosselló enraizó los valores y pilares de dos generaciones, una forma de entender la familia, la vida y el trabajo.

De sus cuatro hijos, Jordi continúa al frente de las empresas, y su peculiar forma de recordar los comienzos, analizar el presente y ser prudente con el futuro deja entrever la fuerza del tronco de aquel almez.



“Un hombre con prestigio siempre tiene crédito”

JORDI J. ROSSELLÓ RAMÓN. PRESIDENTE DEL GRUPO ROXA

S Se emociona al abrir su Ipad y repasar unas notas. “Hablar sobre un padre siempre es difícil”. Pero inmediatamente se sujeta las gafas y arranca.

Mi padre era el pequeño de siete hermanos, una familia humilde de Porreres que sobrevivía con el negocio de una pequeña imprenta. Cuando se fue a Barcelona quedó marcado por los años de la guerra, eran tiempos duros y los vivió en los Salesianos de Sarrià donde aprendió el oficio de sastre. Cuando volvió estaba decidido a establecerse como sastre en Mallorca, pero no contaba con el dinero necesario, así que contó con la apuesta de su hermano mayor que le prestó la cantidad necesaria para iniciar el negocio junto a su amigo Antonio Xamena. Así nació Roxa. A partir de aquí, en palabras de Jordi J. hijo: “fue un cúmulo de casualidades, coincidencias y estar dónde y cuándo tenía que estar”.

Jordi J. Rosselló opina que el rasgo que define a los emprendedores es precisamente este: estar donde hay que estar en el momento oportuno. Su padre “fue haciendo”, sastrería, construcción, automoción, inmobiliaria, hostelería. Era su empresa en la vida y reinvertía toda peseta que ganaba, pero su felicidad era un “pan cuit” y un vaso de vino del “Celler”.

Entramos en el terreno personal, y como harán todos las personas que se han entrevistado, define a su padre como una persona que sabía estar y diferenciar los tiempos en familia o en el trabajo, y con un sentido del humor muy irónico, característica de las personas inteligentes. “Lo que más le gustaba de los domingos es que hubiera un pastel de nata, decía que no estaba buena y olía mal, y a continuación siempre picaba alguien, por supuesto la nata acababa en la nariz de alguno de sus nietos”.

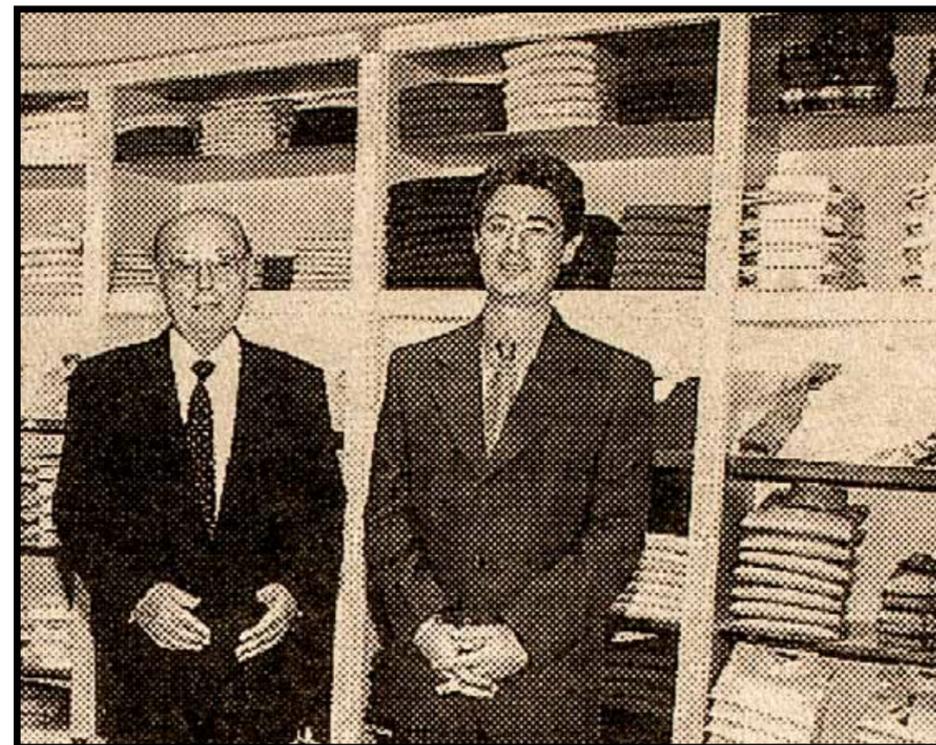
Nos describe a un hombre muy amigo de sus amigos, y lo ilustra con las tertulias de sobremesa a las que a veces asistía, aquellos sábados en los que se hablaba de todo y de nada, y entre José María Lafuente, Antonio Fontanet, Guillem Marcel y Andreu Manresa, “les bastaba levantar una ceja para entenderse, eran un universo de conocimiento”.

Define uno de los valores de su padre como empresario el hecho de saber escuchar, escuchar mucho, y recuerda la frase que repetía una y otra vez: “Dios nos ha dado dos orejas para escuchar, dos ojos para mirar y solo una boca para hablar la mitad”, quizás sentencia su discreción, nunca hablaba gratuitamente.

Preguntado sobre las aficiones que eran capaces de hacer desconectar a un hombre tan centrado en su trabajo, además de estar con los amigos, podía encajar ir a buscar albaricoques y llevarse a los nietos o el fútbol o un buen puro.

“Lo del Mallorca lo disfrutó mucho pero también fue una gran decepción, era su pasión, hasta se rumoreaba que fichaba a los jugadores en el probador de las tiendas”. Rosselló plantea que además de asociado al fútbol, el trabajo en equipo fue una máxima en el desarrollo de todos los negocios: “en esta vida tiene que haber gente para todo, nadie es mejor ni peor, y todo el mundo tiene una ilusión, y una empresa no llegará a ningún sitio si no da importancia a cada uno de los miembros del equipo”. “Mi padre sabía elegir, fichaba a la gente por lo que sabía hacer, y no por lo que él quería que hicieran”.

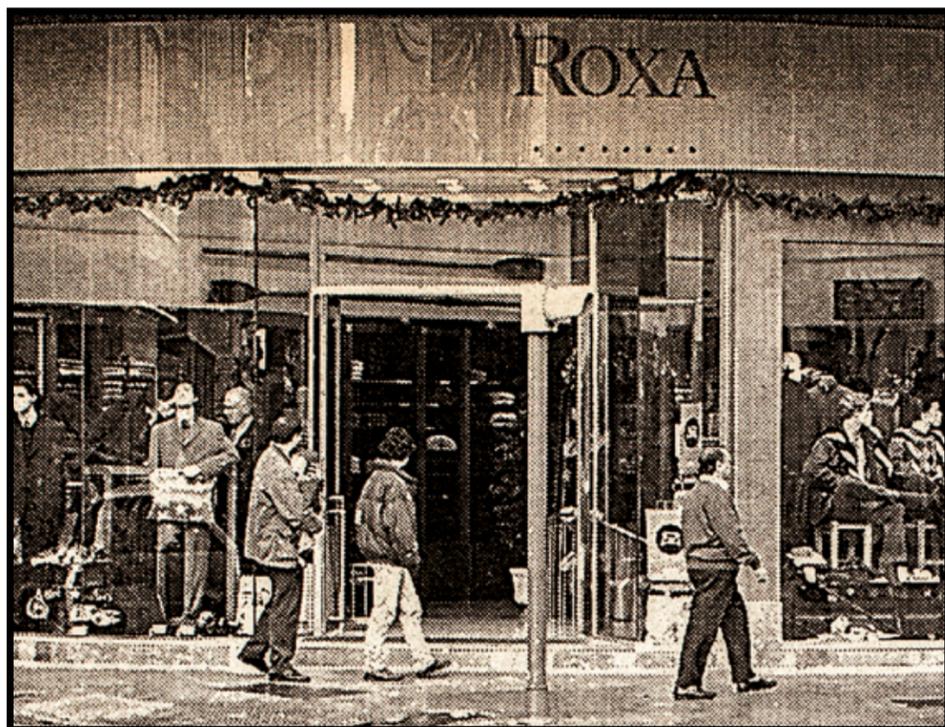
Analizamos el cambio en el sector textil y el contexto en el mercado, llegaban muchas franquicias a Mallorca y asume que tenían el Know How y estaban capacitados para montar franquicias, pero afirma que su padre jamás tomó una decisión en caliente. Hicieron un estudio en profundidad y lanzarse en ese sentido les suponía implantar 80 puntos de venta y una inversión y una logística muy importantes, así que optaron por otra oportunidad del momento: la posibilidad de construir un hotel con riesgo controlado y más apropiado por resultar una gestión más próxima.



Jordi Rosselló Andreu y Jordi J. Rosselló Ramón en la inauguración de la nueva tienda Roxa en la Calle avenidas. Foto: Archivo DM, 1997.

Contó con la credibilidad necesaria y el crédito que solicitó en sus proyectos, y nos recuerda Rosselló que su padre siempre decía: “En esta vida te puedes permitir el lujo de equivocarte, pero nunca pierdas el prestigio, una vez perdido, difícilmente se recupera”.

Estas últimas palabras las podemos contrastar con unas declaraciones hechas por el propio Rosselló padre en una entrevista. “Nunca se puede confiar ciegamente en los bancos. Recuerde, que el banco te da paraguas el día en que reluce el sol, y te lo retira cuando cae la primera gota de agua. Lo principal es que el concepto sobre el dinero ha cambiado, pero si lo tienes, y además dispones de prestigio, tienes el crédito que quieres”. (G.S. El salmón).



Fachada de Roxa.
Foto: Archivo DM, 1997.

“No me gusta vencer sino convencer”

¿Cómo superar una crisis? (silencio). “Lo pasamos mal, claro, pero en lugar de quedarnos parados realizamos una reestructuración de la empresa buscando rentabilidad, y siempre escuchando, de hecho me puse manos a la obra ante la alerta de una de las gerencias, que son las que están en el día a día y anticipaba la bajada en ventas de vehículos que se produjo”. Jordi J. Rosselló plantea que el sector de la automoción sufrió especialmente la crisis, pero que tuvo que actuar rápido igual que lo hubiera hecho en cualquier sector. Cambiar los circuitos y protocolos de trabajo, conectar con

las marcas de las concesiones, organizar los recursos humanos y motivar reflejando un proyecto y un referente. El último cambio al respecto fue el fichaje de un experto profesional del sector de la automoción a nivel nacional, al que dice “no le vencimos, sino convencimos para liderar este nuevo proyecto”.

Jordi J. Rosselló hijo es una persona seria, ha tomado decisiones difíciles, pero es el pilar fundamental del Grupo Roxa en la actualidad y tan solo en un par de años superada la crisis y como fruto de sus decisiones y de esa gran labor de equipo que el resalta “las personas hacen empresas, sin ellas no hay empresa”, está orgulloso de la evolución: actualmente lideran el sector y en Ibiza acaban de abrir 4 concesiones.

Rosselló no quita mérito a que una de las causas de estos datos sea la mejora del clima económico, pero reconoce orgulloso el esfuerzo profesional que han realizado el equipo de colaboradores.

Imprescindible: El apoyo incondicional de la familia

“En todo momento he tenido y sigo teniendo el apoyo incondicional de mis hermanos y esto me da fortaleza y ánimo para seguir al frente del Grupo. Llorenç, siempre disponible y entusiasta, amigo de sus amigos, conciliador, excelente persona con la que siempre me ha resultado muy fácil entenderme y trabajar”.

“Maria Antonia, al estar menos involucrada en el día a día, ha podido conservar una visión más panorámica de los negocios. De esta forma ha aportado puntos de vista alternativos para hacernos reflexionar antes de lanzarnos a las diferentes aventuras empresariales. Su contribución ha sido muy importante para que los riesgos fueran bien calibrados y asumidos. Es la que más se parece a nuestro padre por su agilidad y rapidez en captar la esencia de los negocios.”



“Hacer las cosas bien hechas es la base de la solvencia”

LLORENÇ ROSSELLÓ RAMÓN. CONSEJERO DEL GRUPO ROXA

A sus 67 años Llorenç Rosselló dice estar orgulloso de haber aprendido a coser botones con las oficialas en el taller de la sastrería. Al salir del colegio iban a estar un rato con su padre, porque “o pasábamos un rato en la tienda o no le veíamos, porque trabajaba mucho”.

Se autodefine como el rebelde de la familia pero con una gran atracción e inercia por el negocio desde muy pequeño. Empezó como encargado en una tienda, pasó después a Isleña de Motores y a los 26 años ya tenía un cargo de alta responsabilidad como gerente del primer concesionario que introducía el grupo en Manacor junto a Toni Riutord.

“Mi padre tenía las ideas muy claras, lo importante era diversificar y no tener *tots els ous dins el mateix paner*, y para hacerlo bien, sabía que tenía que rodearse de personas válidas, que por su parte, acababan queriéndole y trabajando para él incondicionalmente”.

Preguntado sobre su peor momento en la trayectoria empresarial lo tiene muy claro, la fuerte crisis de hace unos años, y sonríe, “lo del 92 fue un camino de rosas en comparación con los años 2008, 2009”. “Hay que saber quemar unas naves para salvar a otras”. Está convencido que la agilidad y rapidez en la toma de decisiones es fundamental para adaptar la estructura empresarial a un momento convulso. “Hacer las cosas bien hechas es la base de la solvencia”.

Su padre pensaba que las crisis solo se podían vencer y superar con valentía y afición. Manifestaba, (nos recuerda la misma máxima que citó su hija Carmen) que un empresario no debía tener nunca miedo.

En la Ciudad de Palma a treinta y uno de Mayo de mil novecientos cuarenta y dos, reunidos D.Miguel Rosselló Andreu, D.Antonio Xamena Ramón y D.Jorge Rosselló Andreu, todos en plenitud de sus derechos civiles y capacidad, han convenido y otorgan:

1º--- Los otorgantes constituyen una sociedad mercantil privada de responsabilidad limitada, dedicada al negocio de compraventa de tejidos y confecciones, bajo la denominación de TEJIDOS Y SASTRERIA "ROXA", establecimiento radicado en la calle de San Miguel numero 91 de esta Ciudad.

2º--- El Capital de la empresa se fija en ciento veinticinco mil pesetas (125.000), límite de su responsabilidad, que queda completamente desembolsado.

3º--- La participación en dicho capital, así como en las ganancias y pérdidas del negocio será del cuarenta por ciento para cada uno de los socios Sres. Xamena y Jorge Rosselló y el veinte por ciento restante para D.Miguel Rosselló.

4º--- La gestión de la empresa corresponderá a los tres socios conjuntamente. Los acuerdos o decisiones en que hubiera discrepancia se tomarán por mayoría de capital.

5º--- No obstante lo anterior, para la mejor distribución del trabajo, se asignan a los socios las funciones particulares siguientes: a Don Antonio Xamena el ramo de tejidos; a D.Jorge Rosselló la sección de sastrería; Don Miguel Rosselló llevará por sí mismo o por persona encargada la contabilidad del negocio.

6º--- Todos los gastos de la empresa serán de cuenta de los tres socios en proporción a su respectiva participación social. Se exceptua el ramo de contabilidad que estará a cargo de la persona designada por D.Miguel Rosselló y cuyos emolumentos serán satisfechos por éste de su peculio particular.

7º--- En el caso de que cualquiera de los socios decidiera vender, ceder o de cualquier modo enajenar su participación en el negocio, los dos restantes socios tendrán derecho de adquirirla por el precio que arroje el último inventario practicado. De lo contrario, aquel podrá enajenar o traspasarla a tercera persona que quedará subrogada en todos los derechos y obligaciones que correspondían al enajenante.

8º---En el caso de fallecimiento de cualquiera de los socios, los sobrevivientes tendrán facultad de adquirir su participación por el precio que arroje el último inventario, si no se avinieran a continuar el negocio con los herederos del socio difunto.

9º---La duración de la sociedad será indefinida.
Formalizado así, por triplicado, el presente contrato, para que conste, lo firman los otorgantes.



En contraposición recuerda la ilusión de todos al embarcarse en la inversión del complejo de Punta Reina, era una decisión emprendedora, que suponía un gran endeudamiento, pero se realizó meditadamente y con firmeza.

El valor principal que cree Llorenç Rosselló que le transmitió su padre, y que él ha inculcado a su hija Carmen es la austeridad. Mi padre nos decía "Tenéis que crear riqueza pero no tenéis que ser ricos", y asegura que vivieron un ejemplo de vida sencilla sin derroche ni ostentación.

Al mencionar a su hija Carmen nos confirma lo positivo que ha sido establecer unos estatutos y un protocolo familiar en la empresa. Son pautas de funcionamiento, pero es necesario que estén muy unidos para crear un cuerpo familiar y seguir creciendo.

Llorenç no se reconoce jubilado sino "medio jubilado" y no puede evitar pasar muchas horas en la oficina., alaba la excelente preparación y empuje de su hermano Jordi J. y él se limita a estar "siempre a su lado".

Se emociona al traer una caja de madera llena de fotografías y recuerdos, entre ellos el libro de las memorias de Manuel Ibáñez Escofet (Director de La Vanguardia), mientras piensa en voz alta: "mi padre era tolerante pero rígido, y si le dabas te daba." "Mi madre fue el pilar y el sustento discreto, nos enseñó disciplina y orden, todo ello combinado intentamos cada día que siga siendo Roxa".



El futuro de la familia

CARMEN, MARC Y MARINA ROSSELLÓ

El futuro de la familia Rosselló bien podría reflejarse en tres de los nietos más jóvenes. Carmen es hija de Llorenç Rosselló y ya ha empezado a trabajar en el grupo en el sector de automoción. Marc y Marina de 17 y 21 años respectivamente, están estudiando, y ambos tienen muy claro que el protocolo familiar les lleva a vivir y formarse unos años en el extranjero, y después ya se verá. Son prudentes en sus afirmaciones y tímidos en sus reflexiones, pero sin embargo, coinciden en los valores aprendidos en familia y en la descripción del abuelo.

Marc recuerda que al abuelo lo conoció siendo muy pequeño, y su imagen se resume con la palabra cariño, pero al ser preguntado por un adjetivo, piensa y reconoce que influye mucho todo lo que ha conocido sobre su vida, y que la palabra elegida es “Estratega”, “Tenía siempre las ideas muy claras y repetía una y otra vez que los negocios hay que entenderlos y atenderlos”. No tiene claro si acabará trabajando en el grupo, porque lo primero es aprender y le queda un largo recorrido que quiere asociar a los estudios de empresa y derecho, pero está seguro, y no titubea al decirlo, que el grupo alcanzará los 100 años, y que sabrá estar a la altura de los nuevos retos y circunstancias que plantea el mundo global y la revolución digital que estamos viviendo.

Marina está estudiando arquitectura en Londres. Le tiembla la voz al recordar a su abuelo como una persona muy humilde y muy feliz. También reconoce haberse educado bajo el ejemplo de “como decía el abuelo”, y asume que en estos momentos debe cumplir el protocolo familiar, sin saber si el día de mañana podría ligar la arquitectura y alguna de las divisiones del grupo. Recuerda el objetivo sonriendo “como me han dicho, cuanto más lejos de casa mejor”. Augura que la empresa seguirá adelante si la familia sigue siendo una y si se saben encontrar las personas adecuadas que ayudan a crecer.



Marc y Marina Rosselló (hijos de Jordi J. Rosselló).
Carmen (Hija de Llorenç Rosselló).
Jordi Giménez (hijo de M^a Antonia Rosselló).



Una anécdota que recuerdes Marina?

Ibamos todos en el coche, y mi padre nos contaba pequeñas historias del éxito de un personaje. Muchos años después supe que hablaba de mi abuelo.

Carmen es hija de Llorenç Rosselló y ya trabaja en el grupo en la división de automoción. De momento está conociendo la empresa y ha ido trabajando en diferentes departamentos. Estudió y vivió en París y Madrid, y tiene claro que no imagina al Grupo Roxa volviendo al sector de la moda “La industria textil ha cambiado tanto”.

Cree que el secreto del éxito de la empresa familiar ha sido y es la constancia, el tiempo y el cariño que le dedican al trabajo cada uno de los empleados. “El abuelo nunca dejó de trabajar, estaba en todo y se enteraba de todo, no como controlador, sino con verdadero interés también en lo humano. Era una persona con mucha fuerza”.

Ella cree que para llegar a los 100 años no hay que tener miedo. “Mi abuelo todo lo que tocaba lo hacía crecer”.



“Nací para ser un hombre de equipo”

JORDI GIMENEZ ROSSELLÓ

EEs un pilar fundamental en el desarrollo del grupo. La evolución empresarial no se entendería sin su aportación. Un joven preparado, que en el año 96, después de terminar sus estudios en Estados Unidos llega a la empresa fundada por su abuelo dispuesto a archivar escrituras el tiempo que hiciera falta para conocer perfectamente las empresas que en unos años iba a dirigir. Sonríe con los ojos muy abiertos: “77 sociedades desde el año 1942, documentos de venta, disoluciones, compras, absorciones. Desde que Jordi Roselló, su hermano mayor y Antonio Xamena fundaron Roxa S.L.”. Empezó su rodaje, primero llevando la contabilidad de Awauto y luego pasando al departamento de auditoría interna del grupo empresarial.

Siguió formándose en las mejores escuelas de España y asumió un cargo de gran responsabilidad asumiendo el control presupuestario de America On Line para toda España. A los dos años volvió. Para él fue un reto muy importante y un gran voto de confianza de su familia. Jordi Gimenez ha sido 12 años Director General del grupo Roxa.

La palabra agradecimiento le emociona, y afirma con contundencia que los compañeros de trabajo son la clave para superar cualquier crisis, y, por supuesto, tener la cabeza clara y una gran dosis de sentido común.

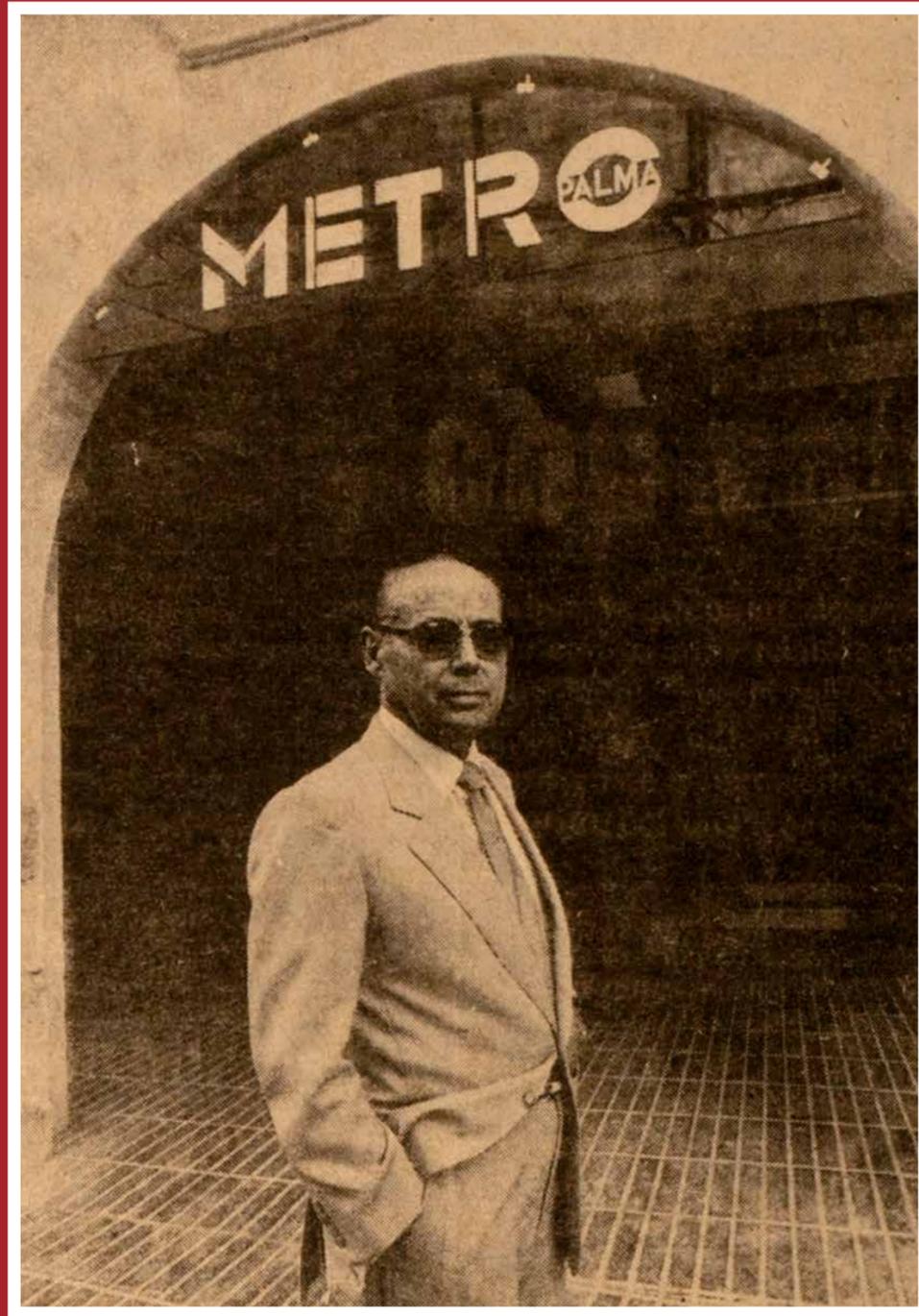
Recordando la decisión de abandonar textil mantiene que es muy importante en la toma de decisiones saber separar el terreno personal, el familiar y el empresarial. “Por supuesto que a mi abuelo le dolió abandonar textil habiendo llegado a 27 tiendas, pero lo importante para él era la gente que trabajaba con él, sus colaboradores eran sus amigos, y en el proceso de cambio hizo todo lo posible para mantenerlos cerca, preocupado por seguir creando valor”.

Afirma que no existe una única palabra para definir a su abuelo, y sin pensarlo menciona: discreción, constancia, fuerza de voluntad, predicaba con el ejemplo, sentido de familia, y saber rodearse de buenos colaboradores, un buen equipo es el que levanta una empresa.

Jordi Giménez insiste en la calidad humana de su abuelo, y recordamos como ejemplo de este talante sus palabras en el acto de inauguración de la tienda “Metro”, bautizado como un nuevo centro comercial en Palma. Rosselló se dirigió a los asistentes, recordó sus primeros pasos como empresario, hacía nada menos que 40 años y dijo: “Con esta inauguración muchos me tratan de romántico, siempre me ha gustado la Calle San Miguel. En mi decisión de abrir Metro Palma ha influido mucho el pensar que la parte alta de Ciutat carece de un centro comercial netamente mallorquín y pienso, modestamente, que se ha conseguido, pero, (y miró al medio millar de asistentes) lo que me enorgullece de verdad es comprobar como tengo tantos amigos”. Dio las gracias y ofreció los servicios de esta nueva “botiga”.



Jordi Rosselló pronunciando el discurso de inauguración del centro comercial Metro.



Jordi Rosselló frente a Metro. Foto: Tomás Montserrat, Archivo UH, 1985.



Antonia Ramón Mora. Esposa de D. Jordi Rosselló.

“La palabra jubilación no era para personas como él”

ANTONIA RAMÓN MORA. ESPOSA DE D. JORDI ROSSELLÓ Y
MARIA ANTONIA ROSSELLÓ. CONSEJERA DEL GRUPO ROXA

M

Madre e hija nos reciben en su casa una tarde calurosa con gran cariño y amabilidad, ninguna de las dos ha formado parte directa del desarrollo de la empresa, pero ambas, desde un segundo plano han representado dos piezas importantes en el proyecto familiar.

Antonia Ramón tiene 96 años, una mente lúcida y una sonrisa entrañable. No puede evitar emocionarse al preguntar el porqué le hacen fotografías, y al contestarle que su marido creó una empresa que cumple 75 años, los ojos delatan una historia vivida y asoma el brillo de las lágrimas, el enorme amor que siente por quien fue su pareja y a quien apoyó tantos años.

Nos recuerda que en Porreres todos se conocían, y fueron novios desde muy jóvenes, recuerda los tiempos difíciles de la guerra, y cómo se instalaron en Palma y su marido emprendió la sastrería, pero ella siempre se mantuvo al margen. Iba por las tardes a estar un rato con él, y más adelante, cuando su hija Maria Antonia emprendió el negocio de la decoración también completaba el paseo por sus tiendas. De una forma silenciosa estaba siempre a su lado. “Yo me ocupaba de la familia, porque mi marido trabajaba mucho, pero fue siempre muy bueno conmigo, era una gran persona”.

Está muy orgullosa de sus 4 hijos, 11 nietos y sus 10 bisnietos, los cuales representan los momentos de felicidad de los que disfruta ahora, y al terminar la charla afable nos dice con una irónica sonrisa (quizás contagiada de la forma de ser de Don Jordi): “No tardéis mucho en hacer el libro porque yo quiero verlo y me queda poco”.

Maria Antonia ha heredado también el carácter emprendedor de su padre, a pesar de que no quiera reconocer el mérito con una humilde sonrisa. Habla de su padre como “el mejor del mundo”, pero sobre todo como “una persona muy valiente”.

Recuerda las tardes en el taller y jugar mucho, pero nunca se sintió influida para trabajar en la empresa. Su padre respetaba la libertad de cada uno. Estuvo en París y en Inglaterra formándose, y a su regreso experimentó dos años en las tiendas, pero al casarse lo dejó y cuando se incorporó de nuevo a la vida activa decidió emprender en el negocio de los muebles y la decoración. “Mi padre me dejó hacer, hablábamos mucho aunque eran sectores muy diferentes, y en el fondo, estoy segura que estaba orgulloso de mi”.

Sobre los negocios de su padre insiste en que nunca llevaba los problemas a casa, jamás se hablaba de trabajo en familia, y cree que el secreto del éxito de la empresa para tan largo



Jordi Rosselló y su esposa en la fiesta del 60 Aniversario del grupo. Foto: Archivo UH, 2002.



Maria Antonia Rosselló. Consejera del Grupo Roxa.

recorrido ha sido la seriedad, contar con la confianza de las entidades financieras y el esfuerzo de todos los empleados. Conceptos que afirma sin dudar que sus hermanos han sabido mantener. “Trabajo, mucho trabajo.. ¿jubilarse? la palabra jubilación no era para personas como él”.

“Yo llegaba el primero a mi empresa y me iba siempre el último”

Reconoce que de sus tres hijos le hubiera gustado que todos se dedicaran a la empresa, pero igual que hizo su padre con ella, respetó sus vocaciones personales, y el único que ha mantenido un papel importante ha sido Jordi Gimenez, del cual habla muy orgullosa y convencida de que “aprendió mucho de su abuelo, como persona y empresario”.

¿Una anécdota? “No abandonó nunca la pasión por la buena sastrería, y cuando iba a comer con sus amigos, mi padre era el que llevaba siempre el cebralín”.

UNA MIRADA AMIGA



“Siempre tenía un detalle y se preocupaba por cada uno de nosotros”

JOAN BUADES FELIU. ABOGADO Y FUNDADOR DE BUFFETE BUADES

Buades ha creado con su esfuerzo y empeño un Bufete de abogados de referencia en Mallorca. Su despacho es tranquilo, y transmite, igual que él, la calma de la seguridad.

Al ser preguntado sobre cómo y cuándo recuerda haber entrado en contacto con Jordi Rosselló sonríe: “Hace tantos años”. Sus padres eran de Porreres al igual que la familia Rosselló, y la relación era muy próxima. Cuando era un joven abogado su despacho estaba frente a la tienda de san Miguel, y coincidían a menudo.

“A este chico hay que echarle una mano” (recuerda que fue lo que transmitió Rosselló dando instrucciones). El grupo ya contaba con un abogado de confianza, pero

recuerda como al morir su padre, Jordi Rosselló tomó especial interés en Buades y empezaría una relación que iría más allá de lo profesional, y se iría integrando poco a poco en la familia.

Destaca de Jordi Rosselló una impecable línea de conducta. Un hombre discreto, enormemente humano y muy próximo. Valores que ha sabido inculcar, según sus palabras, a sus hijos, porque siendo un grupo tan potente, con un amplio campo de actuación, pasan desapercibidos.

Al preguntarle sobre momentos difíciles compartidos recuerda, cómo no, la decisión “genéticamente” difícil de abandonar el sector textil, y las diferentes crisis económicas, que, por otra parte admira la forma ejemplar en la que el grupo las ha afrontado. Destaca que para ello, el hecho transgeneracional, la prudencia y el rigor en la gestión han sido dos principios que han colaborado a su liderazgo.

Buades describe su forma de entender los negocios, realizándolos con mucha tranquilidad y mucha discreción. Esta afirmación nos lleva a las palabras del propio Rosselló “Soy una persona entusiasta con todo lo que emprendo. Me gusta aventurarme en nuevos negocios. Sin embargo, creo que las cosas deben mirarse friamente y que las decisiones deben tomarse meditadamente” (J.M.Última Hora)

Durante su conversación, al describir el carácter de los Rosselló mezcla a menudo su inteligencia empresarial con el trato humano. “Todas las navidades hasta ya alcanzados los 80 años se acercaba al despacho a felicitarnos a todos y nos traía una caja de naranjas de su finca, siempre tenía un detalle y se preocupaba por cada uno de nosotros, pautas que su hijo Jordi J. ha mantenido”.

Un silencio le lleva a resumir aquello que cree ha sido el secreto del éxito del Grupo Roxa: la humanidad, la seriedad, la prudencia y el pensamiento frío y reflexivo. Les recomienda a los nietos de Jordi Rosselló que aprendan mucho y que mantengan el código de comportamiento de una historia común.



“La unión hace la fuerza”

ANTONI FONTANET. EMPRESARIO

Don Toni Fontanet es un hombre singular. Acaba de cumplir 98 años y en su oficina se siente cómodo. Se levanta para contestar él mismo al teléfono fijo. Una persona con tanta historia como profunda es su mirada. Con una envidiable memoria comienza a relatarnos su relación con Jordi Rosselló y dispara su sonrisa al recordar momentos vividos junto a su gran amigo.

Recuerda que se conocieron el día que se compraba el solar donde se construiría el Hotel Palas Atenea.

Nos introduce en una época en la que era muy difícil importar. Nacido en Felanitx y en circunstancias paralelas a las de Jordi Rosselló comenzó a emprender. Era hijo de payés pero

tenía claro que no quería serlo, sino hacer negocio para ellos, y puso una tienda de mercancías porque “faltaba de todo”. Iba a Barcelona, compraba cualquier cosa y la vendía. “Ara sobra tot”.

A través del puerto de Felanitx traía carga de café, pero al ser preguntado por su paso a las harinas lo tiene claro: “En este punto mi diversificación empresarial fue distinta del proceso de Jordi Rosselló, yo simplemente quería eliminar gastos, y en el mismo camión tanto daba cargar harina que café”.

Recuerda perfectamente la conversación con su amigo al plantearle su decisión de entrar en el sector de la automoción “Tothom necessita un cotxe”. Es necesario contemplar un contexto en el que Mallorca pasaba de tener que justificar la necesidad de comprar un coche para que se concediera el permiso, a un momento en el que las cosas iban bien y tener el coche era mucho más que tener un modo de transporte.

Preguntado sobre por qué cree que Rosselló nunca se metió en política, Fontanet afirma sencillamente que no le interesaba. Lo que nos lleva a recordar la frase citada por el mismo Rosselló ante la pregunta de un periodista sobre si para hacer negocios había que mantener buenas relaciones con todos los gobiernos, y él contestó simple y llanamente: “mantenerse al margen”. (M.P. El Mundo). No obstante, sí que mantuvo una actitud activa en diferentes foros, como por ejemplo la Fundación para la promoción turística de las Illes Balears, como vocal fundador de la junta directiva del “Círculo financiero de Baleares” o como integrante de la primera junta directiva de la asociación AFEDECO.

“Era muy inteligente y las decisiones siempre eran así de sencillas” pero para Don Toni Fontanet, Rosselló era por encima de todo, muy buena persona y gran amigo de sus amigos. Por supuesto sonrío porque cree que no es nadie para dar un consejo a sus nietos, pero “la unión hace la fuerza” “Yo he trabajado solo para no tener que perder el tiempo discutiendo con nadie, pero Don Jordi enseñó a sus hijos y éstos han sabido continuar su forma de entender el negocio”. “Sus nietos deben trabajar mucho y permanecer unidos”. Con gran calidez afirma que el no lo verá, pero está seguro que Roxa llegará a los 100 años.



“La marca es su prestigio”

ANDREU MANRESA MONTSERRAT. PERIODISTA Y ESCRITOR

— Andreu toma un vaso de agua a las cinco de la tarde, no ha comido y da la sensación de ser un hombre más que ocupado pero en cuanto escucha el nombre de Jordi Rosselló se relaja. No ha dudado un segundo en buscar un hueco para transportarnos al pasado. Él era el más joven, y le gustaba escuchar, aquellos sábados de tertulias interminables le llenaban el alma.

Recuerda las numerosas crónicas que como profesional del periodismo redactó a nivel nacional sobre la expansión del grupo Roxa y las entrañables entrevistas que realizó a Jordi Rosselló, pero más allá del respeto hacia el negocio había un vínculo personal y de admiración.

Él era de Felanitx y los Rosselló de Porreres, les unía un vínculo lejano, pero recuerda que desde siempre iban a comprar a las tiendas de Roxa. Fue mucho después, en el acto de la inauguración del Museo Joan March en la Calle San Miguel cuando se acercó a Don Jordi para hacerle saber lleno de orgullo que aparecía en un párrafo en las memorias de Manuel Ibáñez Escofet “La memoria es un gran cementerio”, Escofet es un referente del periodismo catalán y admirado por Manresa. Por supuesto Rosselló conocía la anécdota, y con una sonrisa le reconoció que había estado en la presentación del libro, una sonrisa bañada de humildad.

“A Mallorca hi anava perquè d’allà era fill i hi vivia un gran xicot que la ressaca de la guerra va portar a casa. aprenia l’ofici de sastre als Salessians de Sarrià i al juliol del 36 en vàrem haver de fugir, com tots els alumnes interns. A casa seva, a la tranquil·la vila de Porreres, tenien una bona posició i amics a Barcelona, però necessitava treballar per estar sindicat i documentar’s. S’anomenava Jordi Rosselló, i va venir a treballar a casa, a l’empresa colectivitzada per ser més exactes. I ens fèrem molt amics. Intims amics. Estimats amics.

Fins que un dia cridàren la seva lleva i decidí marxar a Mallorca, a casa seva. A l’exèrcit republicà hauria estat un solitari sense cap escalf, ignorat pels senyals d’afecte que fan suportables els mals moments. A l’exèrcit del Franco tindria la família a la vora, i la mare i les germanes li tricotarien amb amor i llàgrimes els jerséis per l’hivern. I marxà en una de les expedicions organitzades per passar la frontera i arribà a Mallorca sense novetat.

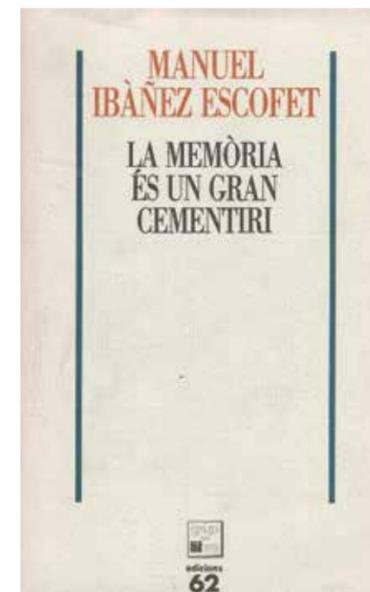
Jo vaig estar a punt de pagar-ho. Vivia a les hores al carrer d’Aragó, tocant on anys a venir seria el Parc de l’Escorxador, al pis d’uns amics mallorquins de Jordi Rosselló. Havíem abandonat la ronda de Sant pau perquè ja no era casa nostra, i per la proximitat del port on bombardejaven sistemàticament. Quan va haver passat la frontera, va dir al guia que vingué a casa i ens ho comunicés. Al mateix replà de la casa vivia un policia de la Generalitat, i el guóa es va equivocar de porta i li donà el missatge al policia. S’adonà de l’espifiada i va fugir esperitat, després de trucar a casa i donar-nos l’enàrrec en tres segons.

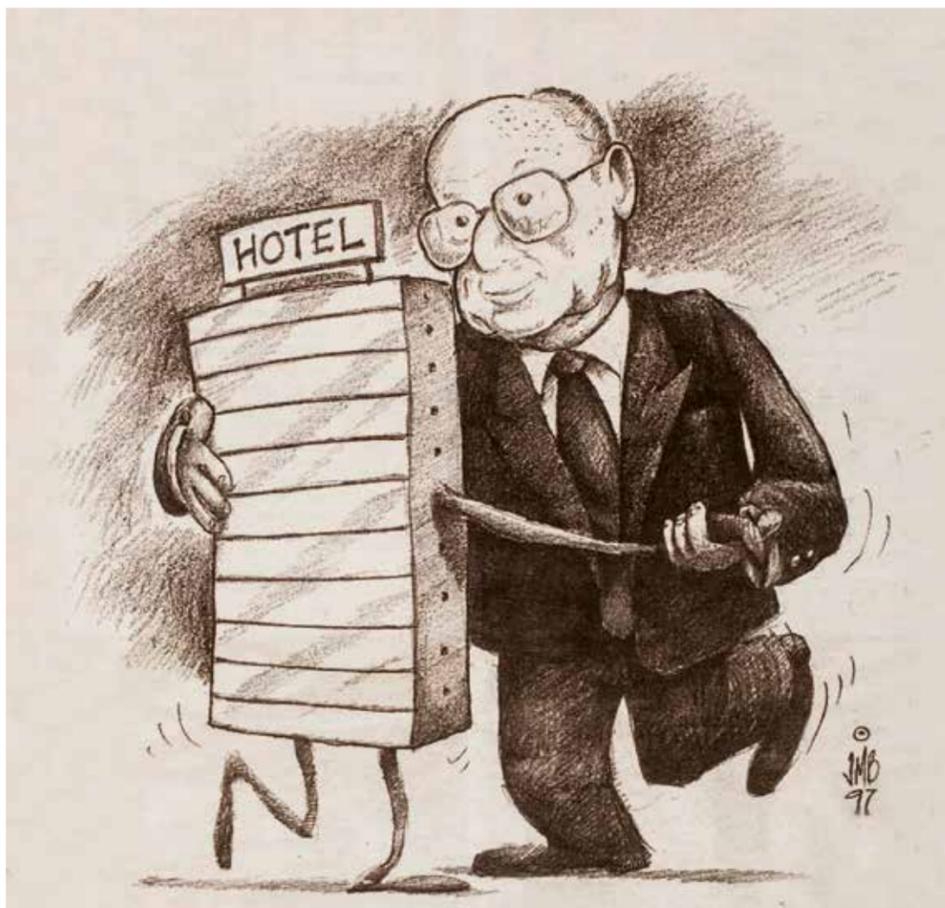
El policia va trigar una hora llarga a venir a veure’m. Jo no tenia problema, perquè era legalment a casa. Em sigué que estava dinant i que ja es veia que aquell Jordi Rosselló era un “fatxa” fugitiu i ens preguntà quina mena de relació teníem amb ell. Donarem explicacions -no va ser gaire exigent-, i després de demanar la meua situació militar es va acomiadar. Un policia que espera acabar de dinar per a investigar qui era aquell sospitós que fugia com un llampec, o no era un bon agent o feia els ulls grossos. En aquell temps, això també passava. (...). Jordi Rosselló es va establir al carrer de Sant Miquel associat a un xicot de Felanitx que es deia Antoni Xamena, i de la primera sil·laba dels dos cognoms en feren el nom comercial ROXA. Amb la prosperitat turística, Xamena es va retirar del negoci i va obrir un hotel. Jordi Rosselló començà a volar molt alt, era eixerit i comerciant nat, i es convertí en un home considerablement ric. Avui, a Mallorca, és allò que se’n diu una firma, i toca tot el que pot donar doblers. I l’amistat, quasi fraterna, a durat sempre.

Andreu Manresa y Don Jordi se llevaban 40 años, pero cuando empezó a frecuentar las tertulias de los sábados les unió una gran amistad, hablaban de todo y del mundo. Lo

llama “adherencia ageneracional”. Un día recuerda que invitó a Maruja Torres a uno de aquellos encuentros, una experiencia que no olvida. Entre los tertulianos, Don Toni Fontanet, Don José María Lafuente, Don Miquel Barceló, Simón Garí, Simón Andreu y Miquel Massutí. Era una generación distinta, pero lo recuerda como un privilegio, escuchar y ser preguntado sobre todas las circunstancias del momento, importantes y banales.

Le recuerda discreto y afable, cariñoso y siempre muy preocupado por los demás. Le define como “Un señor”, que desde Porreres a Ciutat, habiendo estudiado en plena república, toma el ser sastre como punto de definición: el detalle y la perfección. “Perspicaz e inteligente, supo manejar con mucha habilidad y prudencia el caudal económico que generó con los negocios”.





Dibujo J.M. Barceló publicado en DM, 1997.

Preguntado sobre cuál cree que fue el secreto del éxito de tan rápido desarrollo se toma su tiempo, pero no duda, sino que busca las palabras oportunas: La reputación de Don Jordi de Roxa es un ejemplo de cómo una marca puede suplir el verdadero apellido. La marca es su prestigio. Una vida tan prolongada dedicada al esfuerzo y la capacidad de delegar la gestión en las nuevas generaciones de una forma prudente y correcta”.

Al mencionar a la siguiente generación, y por el contacto de amistad con la familia que ha mantenido, Manresa cree que sus hijos han dilatado el estilo que fue origen de la marca, y mantienen la vocación empresarial con tono moderno y contemporáneo, pero siempre discreto que les inculcó su padre.

¿Para superar la crisis? “Entender el cauce que conduce del origen de la empresa a un futuro que pasa por el entorno, en una época en la que había un proceso de socialización de la clase media, que despertaba de la posguerra y quería ropa, un coche o una casa”.

Como periodista podría contarnos muchas anécdotas, pero nunca las que no le preguntó a Jordi Rosselló cuando éste le decía “Ay, si yo te contara”, era mayor el respeto. En opinión de Manresa Don Jordi mantuvo siempre una distancia prudente respecto a temas políticos, pero no puede evitar sonreír al recordar la anécdota de la entrega del Yate Fortuna a su Majestad el Rey Juan Carlos I: “Don Jordi y Don Toni Fontanet fueron dos de los empresarios que aportaron una cantidad económica, y el día de la presentación, fuera del corrillo, acariciaba la barandilla, y decía que una parte era suya, era enormemente irónico, pero con una extrema calidez”, y una vez en Madrid, cuando el Rey les agradeció públicamente el obsequio, ambos se escondieron en una discreta tercera fila en la fotografía oficial. Todo un ejemplo de su discreción.

Hoteleros, propietarios de agencias de viajes, banqueros y grandes empresarios crearon en 1997 una fundación cuyo principal proyecto era la promoción turística de les Illes Balears, y primer paso era reunir 3.000 millones de pesetas para regalarle un nuevo Yate al rey. Los agraciados del encargo realmente fueron los trabajadores de los astilleros Bazán, que recibieron como agua de Mayo el encargo.

Preguntado sobre como vaticina el futuro del grupo, opina que la familia Rosselló ha sido ejemplo de la toma de decisiones seguras y prudentes, y está seguro que el éxito transgeneracional está asegurado. Son un ejemplo de empresa familiar en la que se ha mantenido caliente la mirada sobre la familia laboral, cuidando las relaciones humanas.



*“Estoy orgulloso de haberle dedicado
la mayor parte de mi vida”*

PAU SERVERA MELLÁ. CONSEJERO DELEGADO DE BLAU HOTELS & RESORTS

M “Me hizo el traje de mi primera comunión”, así empieza a relatarnos el Señor Servera su primer recuerdo de Don Jordi Rosselló. El que a día de hoy es consejero delegado del Grupo Roxa, se sonroja al situarnos en la tienda de la Calle San Miguel, después de un largo recorrido por otras tiendas porque su madre quería “algo especial”. Don Jordi, tras el mostrador entendió rápido: “La manga tiene una cinta azul, pero a Pau vamos a ponerle dos”. Aquel fue el primer encuentro. Pau todavía no imaginaba que estudiaría económicas, y que al regresar a Palma, y tras un tiempo en el Banco Vizcaya, un hijo de Jordi Rosselló iría a buscarle. Desde entonces han pasado más de 40 años.

“Yo trabajaba con él, éramos confidentes, amigos, nos unía un gran vínculo”. Jordi Rosselló tenía la gran virtud de conocer bien a las personas, y saber detectar aquellas que tenían carácter emprendedor, normalmente no le fallaba nadie, y las relaciones laborales eran por muchos años. Un ejemplo es que en el proceso de diversificación de la empresa buscaba siempre personas que pudieran aportar valor. Él ponía el dinero, el prestigio y la credibilidad, pero sabía delegar.

“Una vez compró una gran cantidad de tela gris para un pedido que le habían hecho unas monjas y que al final no salió. Sin dudarlo un momento se puso a confeccionar gabardinas, toda Mallorca llevaba aquellas gabardinas grises”. Era rápido, muy rápido.

Arriesgaba con mucha energía pero no faltó de prudencia. “Cuando decidimos comprar un sistema operativo para gestionar y controlar el stock, éramos los pioneros, pero aquellas máquinas perforadoras de tarjetas no entraban por la puerta de las oficinas de la Calle Montaner, y él, nervioso, me dijo: espero que estas cajas no sean mi tumba”. Siempre de buen humor. En realidad, las inversiones, no le daban miedo.

Fueron unos años espectaculares, Servera recuerda la compra de “Los Madrileños” en 1975, una pequeña cadena de tiendas de ropa, la venta al por mayor a los pueblos, pero el reto era siempre qué hacer con el dinero que se ganaba. Hasta tal punto que montaron una oficina de inversiones.

Surgió la oportunidad de la compra de un solar en el Polígono Son Castelló en 1991 y apostaron por montar un concesionario Opel. “Yo de Coches no sé nada” (le manifestó Don Jordi a Servera). “Pero Usted sabe vender”. Después vino la compra de Seat y el desarrollo en automoción.

Para explicar el paso a Hostelería Pau Servera nos relata un breve análisis de contexto. Con la crisis del 75 del petróleo, el panorama hotelero era desolador. En los años 80 los hoteles no iban bien y tener un hotel era tener un muerto. En plena transición de la dictadura a la

democracia había mucha inquietud. Jordi Rosselló y Pau Servera vieron una oportunidad: “hay que comprar cuando va barato y vender cuando va caro” (sonríe) regla número uno de los negocios.

El lanzamiento de Punta Reina en Cala Mandiá fue el germen de la cadena Blau Hoteles, 200 habitaciones y 600 apartamentos. Fue una operación no exenta de riesgo y que supuso una alta inversión, después vinieron la Colonia de Sant Jordi (un hotel en horizontal con cinco edificios de habitaciones, sede social club de salud y oferta deportiva, todo ello en un solar de 84.000 metros lindantes con la zona protegida de Es Trenc), y el Hotel Blau Porto Petro. Un proceso pausado pero no lento, hasta culminar con las inversiones expansivas en Cuba y República Dominicana.

Servera entendía que la estrategia de Blau Hoteles consistía en dirigirse a un segmento de mercado de clase media alta, con establecimientos de calidad, y con un número de plazas suficientemente grande sin que, en ningún momento pudiera suponer una masificación del producto. Buscaban cantidad, calidad y economías de escalas derivadas del volumen de negocio.

En aquel entonces, uno de los secretos de la estrategia de Rosselló, era hacer partícipes como socios a muchos de sus colaboradores, para lograr mayor compromiso y esfuerzo. Una de sus normas era cumplir siempre con todos los compromisos, que fue lo que le dio nombre y prestigio, en un momento en que España estaba en plena vía de desarrollo, los emprendedores tenían muchas posibilidades. “La palabra cuenta”.

Reconoce que además de representar un ejemplo de la llamada cultura del esfuerzo, Jordi Rosselló era un visionario, y recuerda una anécdota tomando una “langosta” (llonguet con tomate, jamón y queso) en el Bar Moka una mañana: “ Pau, no sé por qué trabajo tanto, si lo que disfruto es de esto”. Disfrutaba de los placeres sencillos, pero reconocía que le gustaba mucho lo que hacía, y le suponía una gran satisfacción generar valor ayudando a mucha gente”.

“Estoy orgulloso de haberle dedicado la mayor parte de mi vida” Una sentencia tajante pronunciada por Pau Servera. “Nunca, nunca tuvo un reproche ni una crítica”. “Puedes elegir ser empresario o ser rentista, pero si decides ser empresario tienes que estar dispuesto a la innovación y al riesgo”.

Preguntado sobre el presente del grupo, la transmisión de valor transgeneracional y consejos para el futuro, Pau Servera introduce que considera que es muy difícil ser hijo de un personaje así, pero que ha podido comprobar con el tiempo la forma en que sus hijos y nietos tienen la voluntad de esfuerzo, la enérgica dinámica y la perseverancia de Don Jordi. Les recomienda a los futuros empresarios Rosselló que dejen decidir a los que más saben, y que les tiene que gustar lo que hacen, de esa forma, y con mucha dedicación, Roxa cumplirá 100 años.



“Don Jordi ha estado siempre presente en nuestras vidas”

JOSÉ MARÍA Y AMPARO LAFUENTE BALLE. ABOGADOS

Los hermanos Lafuente nos reciben en su despacho de la Calle Velázquez, en pleno pulmón de lo que fue el “territorio Roxa”. Su padre, José María Lafuente López, ejercía ya en estas oficinas y Don Jordi iba cada día a visitarle al terminar la jornada aunque fuera solo cinco minutos, era algo más que su amigo, también fue su asesor personal en muchos temas.

José María recapacita sobre la forma en que se conocieron su padre y Rosselló, remontándose a la coincidencia de ambos en la junta directiva del Real Mallorca junto a Guillem Marcel, y les unió una gran amistad. Su hermana no está segura, se queda en silencio para sentenciar que “Don Jordi ha estado siempre presente en nuestras vidas”.

No era el Despacho Lafuente el que asesoraba a la empresa Roxa, era algo más íntimo y personal entre ellos dos. Recuerdan perfectamente el momento convulso de la reconversión del sector textil al de la automoción y hotelero. José María, objetivamente y como profesional de la abogacía afirma que fue una decisión completamente acertada, igual que todo el proceso de diversificación de la inversión para reducir el riesgo empresarial, eran momentos difíciles y tomó la dirección correcta.

Sonríen al recordar las comidas memorables de los sábados, e incluso llegaron a asistir a alguna. “Marcel hablaba de Mallorca y Don Jordi siempre le llevaba la contraria para iniciar el debate. Tanto les daba analizar el contexto histórico como discutir sobre la sobrassada de porc negre, análisis que nunca llegó a consenso, ya que Rosselló afirmaba que era imposible diferenciarla de una sobrassada normal” nos relata José María.

Amparo no puede evitar contarnos una anécdota para ejemplificar el gran humor con el que tomaban la vida. Su padre y Don Jordi le pidieron que se hiciera pasar por una persona del departamento de protocolo de la Casa Real y llamara a su amigo Marcel para invitarle a la boda de la Infanta, y éste respondió que no quería ir solo, así que a continuación la invitó a ella misma a acompañarle. La picaresca de todos acabó en una broma ejemplo de una gran amistad.

Al preguntarles a ambos una definición breve del carácter de Don Jordi, José María le describe como un hombre trabajador, con un gran sentido del humor, pero la palabra es “bonhomía” “Era un hombre que trasladaba bonhomía” (sonríe pronunciando “buen rollo”). Amparo menciona: “Mallorquín, mallorquín, mallorquín” y al pedirle que se extienda más en ese “adjetivo” lo tiene claro: “¿has visto alguna vez a un mallorquín con dinero que lo enseñe? Nuestro carácter es muy sencillo, cada uno en su casa con lo suyo, y no nos gusta ni mirar ni enseñar al vecino”. Ríen ambos al coincidir: Don Toni Fontanet es un ejemplo perfecto de lo que queremos explicar de Don Jordi, por algo eran tan amigos.

Analizando el traspaso de valores entre generaciones, José María realiza una reflexión interesante. Cree que es realmente complicado para una empresa familiar llegar a los 100

años de actividad, y uno de los procesos más difíciles es que haya liderazgo cuando aumenta el número de personas con vínculo familiar y en la misma posición frente al negocio. “Hace falta un solo liderazgo, es fundamental”. Los hijos de Don Jordi han sabido mantener los principios de su padre y es una de las razones de su éxito.

Los hermanos Lafuente y la familia Rosselló han coincidido trabajando al tiempo tres generaciones. José María plantea que hoy en día las nuevas generaciones llegan muy preparadas y hay que darles rienda suelta. Él tiene una hija trabajando en el despacho, y por su propia experiencia al respecto manifiesta: “Todo evoluciona mucho más rápido que cuando yo empecé, hay que darles libertad. Tienen otra formación e ideas muy distintas, y esta diferencia se multiplica cada vez más debido al fenómeno de Internet y del cambio que ha provocado en las relaciones laborales y en las sociales. No debemos estar tan encima de nuestros hijos en el aspecto profesional como quizás estuvieron nuestros padres con nosotros”.

Volviendo a los valores familiares aplicados al desarrollo empresarial, José María Lafuente hijo alaba la iniciativa de la recopilación de experiencias que supone el libro presente, “el hecho de haber ideado este homenaje a Don Jordi ya manifiesta la voluntad de sus hijos y nietos por plasmar de forma perdurable sus consejos, su forma de ser, de entender la vida y los negocios, en definitiva, dejar constancia de tanto legado”. Considera que las empresas evolucionan, y pueden modificar sus productos, servicios o ámbitos de negocio, pero que los principios en los que creía Don Jordi Rosselló quedarán así recogidos.

Terminan ambos recordando con cariño a Rosselló en aspectos personales. Amparo con ojos vidriosos le recuerda muy protector para con ella, y José María nos habla de la especial relación que tenía con su hija desde muy pequeña: “se pasaban horas riendo, era una adoración mutua”. “Es difícil entenderlo, pero Don Jordi además de tener muchos amigos, lo significativo es que no tenía enemigos, nunca escuché a nadie una palabra negativa sobre él, y eso es muy poco común”.

Si sus padres levantaran la cabeza el día que las portadas de la prensa anuncian la bajada a 2ª B del Real Mallorca se volverían a morir. Seguro que juntos desde el cielo ríen por no llorar del disgusto. De una gran pasión, una gran amistad.



La familia Rosselló agradece la disposición y entrañable colaboración de todas las personas entrevistadas, así como a los numerosos periodistas que fueron dejando huella de la forma de ser de Don Jordi a través de entrevistas personales y reportajes y, por último, a todas las personas que han formado parte del Grupo Roxa, que con su esfuerzo y empeño han logrado que estemos hoy aquí celebrando 75 años con la misma pasión.