



sophia

Loren

Pañolerías Helvetia, S.L.

Pañolerías Helvetia, S.L.

por / by MERCÈ LÓPEZ Y SÍLVIA CARBONELL
fotografías / photographs: CDMT, QUICO ORTEGA

ACTUALMENTE LA VIDA DE UN PAÑUELO PUEDE SER MUY CORTA, SOBRE TODO DESPUÉS DE LA APARICIÓN EN EL MERCADO DE LOS PAÑUELOS DE UN SOLO USO. PERO LO CIERTO ES QUE SU HISTORIA ES MUY LARGA Y NOS PERMITIRÍA ESTUDIAR SU EVOLUCIÓN TÉCNICA Y DECORATIVA, USOS Y SIMBOLOGÍA, ASÍ COMO SU PAPEL PREPONDERANTE EN EL ÁMBITO DEL FOLCLORE.

TODAY THE LIFE OF A HANDKERCHIEF CAN BE VERY SHORT, ESPECIALLY SINCE DISPOSABLE HANDKERCHIEFS APPEARED ON THE MARKET. BUT THE FACT IS THAT THESE FASHION ACCESSORIES HAVE A LONG HISTORY, AND THE DEVELOPMENT OF THEIR DECORATION, THEIR USES AND SYMBOLS, AND THEIR IMPORTANT ROLE IN THE AREA OF FOLKLORE OFFER A GREAT DEAL OF MATERIAL FOR STUDY.

La historia de Pañolerías Helvetia es la de una empresa pionera en estuchados y pañuelos que, como tantas otras, se ha visto obligada a cerrar puertas recientemente.

La información testimonial que recogemos en este texto procede de su último gerente, Oriol Sagristà, a quien agradecemos su aportación tanto oral como patrimonial. Los fondos de la empresa Pañolerías Helvetia, S.L. fueron donados recientemente al Museo de la Estampación Textil de Premià de Mar (Barcelona).

La empresa

Pañolerías Helvetia nació en Barcelona en 1946 a raíz de la amistad entre Valentí Sagristà Alegret y dos representantes de comercio, el sr. Gaja y el sr. Rossinyol. Los tres se habían conocido en las Juventudes de Acción Católica de la parroquia de Sant Pau del Camp, situada cerca del Gran Teatre del Liceu y decidieron montar un negocio de venta de pañuelos. Contaron también como socio capitalista con Jeroni Perelló, propietario de la fábrica de cajas de cartón Perelló

The history of *Pañolerías Helvetia* is the history of a pioneering firm which produced elegantly mounted handkerchiefs and scarves but which, like many other businesses, was recently forced to close down.

The information we present here was provided by the firm's last manager, Oriol Sagristà, whom we would like to thank for his kindness and also for the donation of the stocks of the firm *Pañolerías Helvetia*, S.L. to the Premià Print Museum, in Premià, Barcelona.

The firm

Pañolerías Helvetia opened in Barcelona in 1946, the result of the friendship between Valentí Sagristà Alegret and two salesmen, Sr. Gaja and Sr. Rossinyol. The three had met in a Catholic youth group in the parish of Sant Pau del Camp, near the Boqueria market in the centre of the city and they decided to go into business selling handkerchiefs and scarves. Jeroni Perelló, the owner of a cardboard factory where Valentí Sagristà was employed, put up the money.

LOS PAÑUELOS

Helvetia

SIEMPRE SE DISTINGUEN
POR SU ARMONIA EN
EXCELENTE CALIDAD Y ESTILO



**Y AHORA
SU MODERNA
APLICACION ES
UNA ELEGANTE
BLUSA**



pañoleras



distingase
con
un

PAÑUELO



Belromby



es una creación

HELVETIA



donde trabajaba Valentí Sagristà. Se instalaron en la calle Joaquín Costa, 24, de Barcelona, en el primer piso, justo encima de dicha fábrica. El nombre que definía a la empresa Helvetia se debe a la buena fama que tenían en aquel momento los pañuelos bordados y estampados suizos. Valentí Sagristà fue quien desde su inicio dirigió la nueva empresa.

Al cabo de un año, sin embargo, su destino estuvo a punto de cambiar. Sagristà recibió una oferta para ocupar el puesto de contable de una importante empresa y, ante la imposibilidad de compaginarlo con la dirección de Pañolerías Helvetia, propuso a sus socios liquidar el negocio. Jeroni Perelló, sin embargo, mantuvo el interés en continuar y le ofreció compartir beneficios en igualdad de condiciones a cambio de permitir la entrada como socia de su hija, Magdalena Perelló Arqué. Pero ese no fue el único cambio, ya que, debido a la imposibilidad de dedicar más tiempo, los dos representantes de comercio decidieron dejar la empresa. Los hasta entonces cuatro socios se repartieron los beneficios generados hasta la fecha, manteniendo la amistad entre ellos. Fue a partir de ese momento cuando Pañolerías Helvetia arrancó con voluntad de negocio estable y de futuro.

Sus productos

Inicialmente, la empresa se dedicaba a la venta de pañolería de bolsillo para señora, ya fueran pañuelos bordados o estampados realizados a una sola tinta. En un principio las piezas se compraban al por mayor. El local de la calle Joa-

The partners set up shop at c/Joaquim Costa, 24, Barcelona, first floor, above Perelló's factory and called their firm «Helvetia», because of the high reputation of Swiss embroidered and printed handkerchiefs and scarves. Valentí Sagristà was the firm's first managing director.

After a year, however, Sagristà's career took an unexpected turn: he was offered a post as an accountant in an important company and, unable to combine his new commitments with the management of *Pañolerías Helvetia* he suggested to his partners that they should close down. Jeroni Perelló, however, was keen to continue and he offered Sagristà an equal share in the profits in exchange for allowing his daughter, Magdalena Perelló Arqué, to join the firm as a partner. This was not the only change; unable to devote more time to the firm, the two salesmen also left. The four former partners shared out the profits and remained friends. *Pañolerías Helvetia* was now relaunched, with the aim of establishing itself as a firm with good prospects for the future.

The firm's products

Initially, the firm sold pocket handkerchiefs for ladies, either embroidered or monochrome printed. The pieces were bought wholesale. The premises in c/Joaquim Costa served mainly as a warehouse where the orders were processed and the gift boxes for the handkerchiefs were made. The handkerchiefs were ironed in private houses, where women like Valentí Sagristà's wife or his niece played their part in the family business.

En la página 42, pañuelo estampado en algodón. Finales de los años 50, inicios de los sesenta. En la doble página anterior, dos anuncios de pañuelos de cabeza de mediados de los años 50. A la izquierda, pañuelo estampado en algodón. Años 1955-1960.

On page 42, printed cotton handkerchief. Late 1950s, early 1960s. On the previous double page, two advertisements for headscarves. Mid-1950s. On the left, printed cotton handkerchiefs. Late 1950s, early 1960s.

quín Costa funcionaba básicamente como almacén donde se preparaban los encargos y los estuches en los que se disponían los pañuelos. Estos se mandaban a planchar en casas particulares donde mujeres como la del mismo Valentí Sagristà o su sobrina contribuían al negocio familiar.

A partir de 1957 Pañolerías Helvetia empezó a comercializar los pañuelos mediante presentaciones más originales destinados a uso infantil, seguramente inspirados en estuches italianos y franceses. Iniciaron así una tercera colección que complementaría la de señora y caballero. Solían hacer estuches con una presentación muy elaborada y a menudo acompañados de objetos tales como frascos de colonia, ceniceros, llaveros, jaboncillos para tocador, dados, cartas, etc.

El negocio de los pañuelos en estuche fue tan fructífero que se convirtió en la principal fuente de ingresos para la empresa hasta la década de los noventa. El estuchado era un proceso muy elaborado y totalmente artesanal, ya que los pañuelos se doblaban a mano uno a uno, para obtener formas determinadas, como por ejemplo en forma de rosa. Para estas labores se llegaron a contratar hasta doce empleados que a menudo debían hacer horas extras para cubrir todos los pedidos, sobre todo en algunas fechas señaladas como Navidad o el Día de la Madre. Cuando los pedidos aumentaban considerablemente era necesario mandar parte de la producción a mujeres que montaban los estuches en sus casas. Con este fin, una furgoneta les hacía llegar el material necesario y varias veces al mes pasaba a recoger los estuches montados, a la vez que les dejaba nuevo material.

Pero no sólo la tarea de montar los estuches requería dedicación; determinar su diseño también era una ardua tarea. Para ello Valentí Sagristà contaba con la colaboración del comerciante Martos, de la empresa de paquetería Packer, que a la vez que proveedor también le asesoró en los diseños. Una vez al año, en primavera, ambos preparaban toda la colección de estuchados. Proyectar cada nueva colección requería plena dedicación, ya que parte del éxito de ventas dependía del envoltorio y de la presentación de los pañuelos. En un principio elaboraban estuches de cartón, pero lentamente fueron introduciendo el plástico como cubrimiento.

In 1957, *Pañolerías Helvetia* began to market their products with more original presentations for children's handkerchiefs, probably based on Italian and French displays. This was their third collection, launched to complement their gentlemen's and ladies' ranges. *Pañolerías Helvetia's* beautiful presentations were often accompanied by gifts such as small bottles of eau de cologne, ashtrays, key-rings, soap, dice, cards, and so on.

The trade in mounted handkerchiefs was so successful that it became the firm's main source of income right up until the 1990s. The presentation was a very intricate process, done entirely by hand, since the handkerchiefs were folded one by one to create striking shapes: for example, the form of a rose. For this work the firm employed as many as twenty people, who often had to do overtime to cover all the orders, especially at peak times of the year such as Christmas or the weeks before Mother's Day. At particularly busy times, some of the work was sent out to women who mounted the handkerchiefs in their houses. A van would deliver the materials and would pass by several times a month to collect the finished gift boxes and to leave materials for the next orders.

But it was not only the presentation that required great care; their design was also a difficult task. Valentí Sagristà was helped by a salesman named Martos, who worked for Packer, a packaging firm, who both supplied the materials and gave advice regarding the designs. Once a year, in spring, they prepared the collection of the displays together. Inventing a new collection was a crucial step, because the success of the sales depended to a large extent on the packaging and presentation. At the beginning they made the displays out of card, but gradually plastic began to take its place.

The gift presentations were highly distinctive and helped to establish the *Helvetia* trademark, but the firm's real business was the handkerchiefs. *Helvetia* bought plain materials from a range of suppliers, some of which are no longer in business, such as Sanahuja, Burés and Vda. Tolrà. The cloth – generally cotton batiste – was taken to the finisher and then to the seamstress who cut and sewed the hems.

The final stages, the ironing and mounting, were car-



A pesar del estuchado, que sin duda marcó una época y caracterizó a la marca Helvetia, la base de la empresa eran los pañuelos. Compraban las piezas textiles sin estampar a diferentes proveedores; algunos de ellos ya han desaparecido, como, por ejemplo, la Sanahuja, Burés o Vda. de Tolrà. La pieza, generalmente batista de algodón, se llevaba al acabador y posteriormente al confeccionista para que cortara y cosiera los dobladillos. Los procesos finales de planchado y preparación dentro de sus estuches, como se ha señalado anteriormente, se llevaba a cabo en el almacén de la calle Joaquín Costa o en casas particulares.

Pronto tuvieron la necesidad de diferenciarse y decidieron hacer sus propias creaciones en pañuelos estampados, cuyo proceso era más elaborado: en primer lugar era necesario seleccionar el diseño. Para ello se compraban dibujos originales a diferentes ilustradores o dibujantes, cuyos nombres aparecen en el reverso de los diseños conservados: D. Fabregat, J. Julibert, Gloria Vilaplana Vilaró, Jorge Campderrich, Nuria Bordas Suárez-Mur, J. Arnalot, Dibujos Cobos, Dibujantes Unidos, Estudio Cim, Resmini o los polifacéticos Joaquim Muntanyola y Ramon Sabatés, ambos ilustradores incondicionales del popular TBO. Otras veces fueron los dibujantes los que ofrecieron directamente sus creaciones a la empresa. En varias ocasiones los dibujos originales se compraron en el extranjero, concretamente en Como y sus alrededores, ciudad italiana reconocida por sus estudios de diseño textil.

Una vez decidido el dibujo y hecha la composición, el proyecto se llevaba al grabador. Pañolerías Helvetia trabajó con Grabados Duran y Grabados Alsinet, entre otros.

ried out in the warehouse in c/ Joaquim Costa or in private houses.

As the firm continued to create its own style, the owners decided to make their own printed handkerchiefs. The process was more complicated, as they first had to select a design. The owners bought original designs from illustrators whose names appear on the back of the samples preserved: D. Fabregat, J. Julibert, Gloria Vilaplana Vilaró, Jorge Campderrich, Nuria Bordas Suárez-Mur, J. Arnalot, Dibujos Cobos, Dibujantes Unidos, Estudio Cim, Resmini and the highly versatile Joaquim Muntanyola and Ramon Sabatés, both devoted cartoonists. Sometimes, the artists themselves offered the firm their creations. On several occasions the original designs were bought abroad, in Como, Italy, a city well known for its studies in textile design.

Once the illustration was chosen and the composition made, the design was embossed. *Pañolerías Helvetia* worked with Grabados Duran and Grabados Alsinet, among others. This was the stage prior to the printing of the cloth, the final operation, which was carried out at the DOT workshop in Sant Quirze del Vallès.

Although the pocket handkerchiefs represented the main source of income, *Pañolerías Helvetia* also marketed other products as well. By 1956 the firm was dealing in shawls, winter scarves and neck scarves mainly made out of synthetic fibres such as nylon. In the late 1970s they began to buy printed scarves and shawls from the Como region. Initially, they bought the scarves from a rival firm which imported them, but on seeing that the sales were good, they decided to buy them straight from the supplier.



Este era un proceso previo al de estampación de las telas, operación final que se hacía en el taller de estampación DOT, ubicado en Sant Quirze del Vallès.

A pesar de que la línea de pañuelos de bolsillo supuso una gran fuente de ingresos, Pañolerías Helvetia comercializaba otros productos. Seguramente antes de 1956 ya distribuía pañuelos para el cuello, chales, bufandas y pañuelos de fantasía, fabricados principalmente en fibras sintéticas como el nailon. Sabemos que a finales de los años setenta empezaron a comprar pañuelos y chales estampados directamente en la región de Como. En un principio lo hacían a través de un competidor que los importaba, pero, al ver que sus ventas eran buenas, decidieron comprarlos directamente al proveedor.

En 1982 Oriol Sagristà Mateo, hijo de Valentí Sagristà se incorporó a las oficinas de la empresa, en la que se había iniciado desde los dieciséis años. Desde un principio, Oriol Sagristà se encargó de viajar a Italia dos veces al año para comprar pañuelos de fantasía. Gracias a estos viajes contactó con un proveedor indio a través del cual empezó a importar productos manufacturados en la India. El negocio fue tan favorable y se extendió de tal manera que, al cabo de pocos años, ya tenían varios proveedores en este país que venían a mostrar sus colecciones a Helvetia. Las bufandas, sin embargo, las compraban principalmente a proveedores italianos de la zona lanera de Prato, aunque también en Francia y Alemania.

Debido al cambio de hábitos y a la sustitución de los pañuelos de bolsillo por pañuelos desechables, la empresa se vio obligada a adaptarse a los nuevos tiempos y, desde fina-

In 1982, Valentí Sagristà's son Oriol Sagristà Mateo began to work in the offices of the firm, where he had begun his professional career at the age of sixteen. Oriol Sagristà travelled to Italy twice a year to buy patterned headscarves. During one of his trips he met an Indian supplier who helped him to import products made in India. The business was so successful and spread so quickly that within a few years they had several suppliers in that country, who came to show their collections. The firm bought winter scarves mainly from Italian suppliers from the wool area of Prato, and from France and Germany as well.

From the end of the 1980s onwards, however, the changes in styles and the gradual replacement of pocket handkerchiefs by tissues forced the firm to concentrate on its main products – headscarves, woollen scarves, and shawls.

In 1992 *Pañolerías Helvetia S.L.* set up as a limited company. Six years later, in August 1998, Valentí Sagristà died, leaving his son in charge of the firm. The firm moved to Hospitalet de Llobregat, avinguda Ventura Gassol, nº 13, in 2003. The textile sector continued to evolve at lightning speed and the following year Oriol Sagristà travelled to Hong Kong and the Chinese city of Guangzhou (Canton) to attend an international trade fair where he made new trading contacts for the import of winter scarves and gloves.

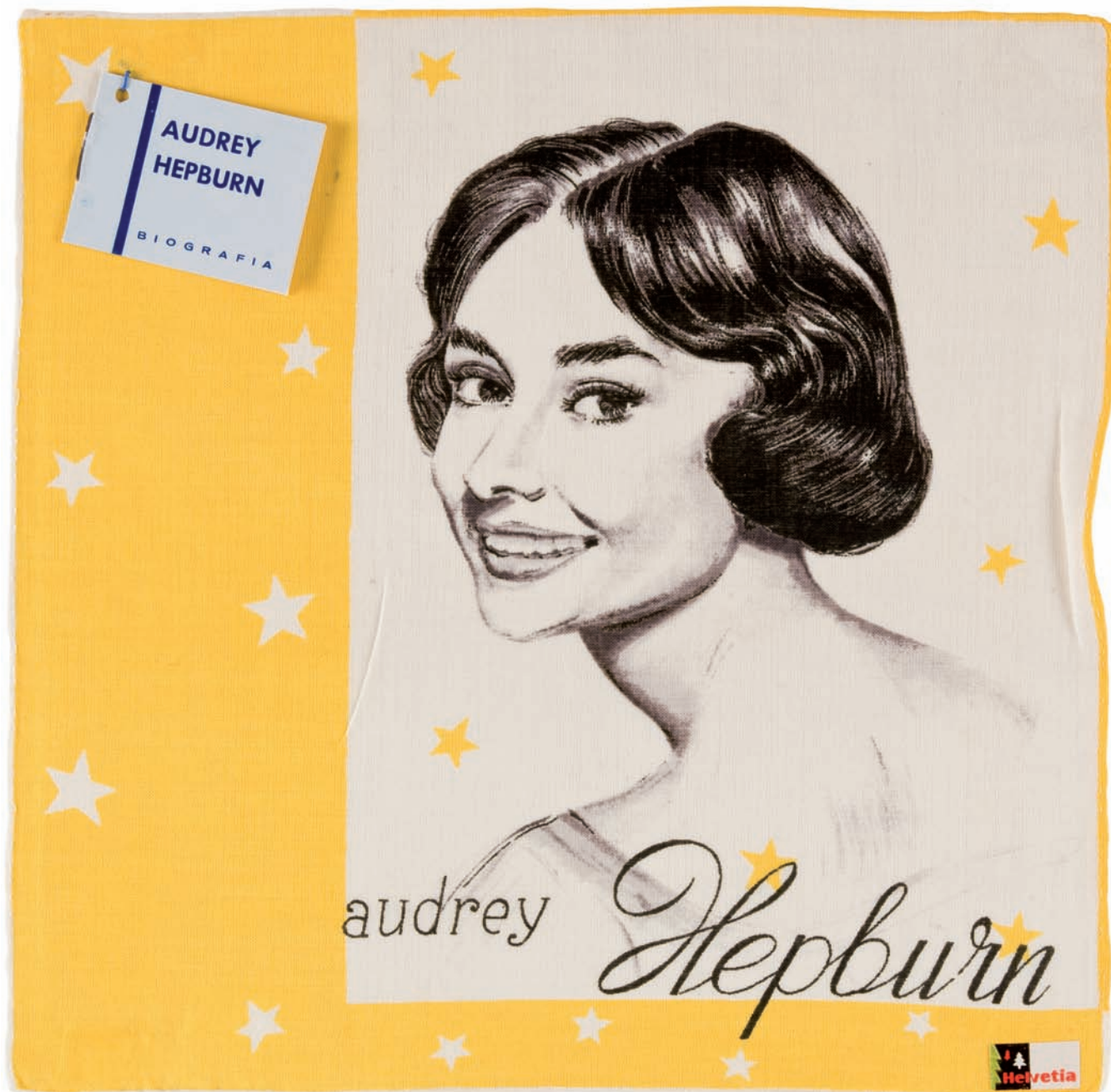
Product distribution

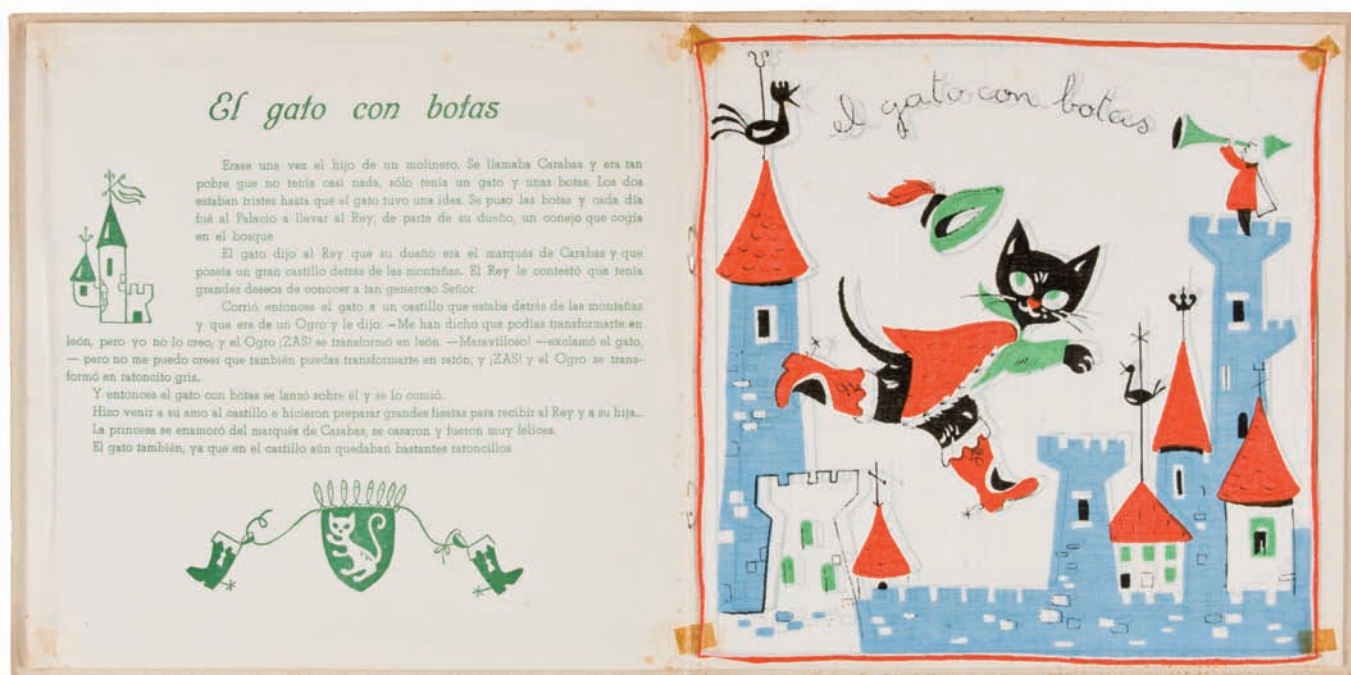
In the early days, the main clientele of *Pañolerías Helvetia* comprised the haberdashery wholesalers near the firm's



En la página izquierda, arriba, pañuelo estampado, de fibra sintética, de los años setenta. Debajo, pañuelo estampado, de algodón, de los años sesenta. En esta página, pañuelo estampado, de algodón, de finales de los años cincuenta, inicios de los sesenta.

On the left, printed handkerchief, synthetic fibre (1970s) and printed cotton handkerchief (1960s). On this page, printed cotton handkerchiefs. Late 1950s, early 1960s.





les de los años ochenta, los productos que aportaron más a la facturación fueron los pañuelos de fantasía, bufandas y chales.

En 1992 Pañolerías Helvetia se constituyó en sociedad limitada. Seis años después, en agosto de 1998, Valentí Sagristà falleció, dejando a su hijo a cargo de la empresa. Años más tarde, en 2003, la empresa se trasladó a Hospitalet de Llobregat, concretamente a la avenida Ventura Gassol, número 13. Y un año después, debido a los cambios sufridos en el sector textil, Oriol Sagristà inició un viaje que le llevó a Hong Kong y también a la ciudad china de Guangzhou, conocida como Cantón, para asistir a una feria internacional gracias a la cual pudo establecer relaciones comerciales e iniciar la importación de bufandas y guantes.

Distribución de sus productos

En sus inicios, la principal clientela de Pañolerías Helvetia eran las mercerías. Precisamente cerca de la calle Joaquín

premises in c/ Joaquim Costa, companies such as J. Parera, Panadés i Carbó, Filla de R. Gomà, and Casa Alié and Merceria Santa Ana which still exist. Other important customers were the perfumery wholesalers who bought large quantities of ladies' and gentlemen's gift boxes containing handkerchiefs and small bottles of eau de cologne.

The products were distributed by sales representatives all over Spain. Their work was vital to the firm, because it was they who found new clients and secured major orders. In Madrid, the firm won an important contract with Galerías Preciados, which was essential to the firm's success.

Occasionally the firm ventured into foreign markets. In the mid-1970s, handkerchief gift boxes were sold in Puerto Rico and Syria, and in the early 1990s a small number of pocket handkerchiefs were exported to Sweden. During the firm's last years, there were contacts with Greek firms and with a wholesaler in Portugal.

As traditional firms began to lose ground to the large department stores and shopping centres in the 1990s, Pañolerías Helvetia tried to win new customers working

Costa, donde estaba ubicada la empresa, en la calle del Carme y alrededores estaban los principales mayoristas de mercería: J. Parera, Panadés i Carbó, Filla de R. Gomà, ya desaparecidos, o Casa Alié y Mercería Santa Ana, que aún existen. Otros clientes importantes fueron los mayoristas de droguería-perfumería, consumidores de gran cantidad de estuches de pañuelos que incluían frascos de colonia, muy demandados como regalo para señora y caballero.

La distribución se hacía mediante representantes comerciales repartidos por toda España. Su labor era fundamental para el negocio, ya que de ellos dependía conseguir clientes y pedidos importantes. En Madrid consiguieron un notable contrato con Galerías Preciados, que fue vital para el desarrollo de la empresa.

En cuanto a la distribución fuera de España las operaciones fueron puntuales. A mediados de los años setenta se exportaron estuches de pañuelos a Puerto Rico y también a Siria. A principios de los noventa también se exportó una pequeña partida de pañuelos de bolsillo a Suecia. Y durante los últimos años se realizaron algunas operaciones en Grecia y con un cliente mayorista en Portugal.

Desde los años noventa, y debido a que el comercio tradicional iba perdiendo terreno frente a las grandes superficies y centros comerciales, intentaron captar nuevos clientes trabajando para marcas como Liberto, a las cuales distribuían bufandas, o con la cadena de tiendas Sfera. Pero se encontraron con un mercado inestable cuyos contratos se negociaban cada temporada y que no les ofrecía seguridad a largo plazo.

Posiblemente este ha sido uno de los factores que fue mirando progresivamente la salud de la empresa y que llevó a Pañolerías Helvetia, S.L. a la suspensión de la producción en 2009, tras más de sesenta años de creación de complementos que han formado parte de la vida cotidiana de muchas personas.

for brands such as Liberto, making winter scarves, and the Sfera chain. But the market was volatile; the contracts had to be renegotiated each season, and there was little long-term security.

Possibly this was one of the factors that did most harm to the firm, and eventually forced *Pañolerías Helvetia S.L.* to close down in 2009, after more than sixty years making complements and accessories that have formed part of the daily lives of many people.