

PIHER: EXPANSIÓ I CRISI

UNA EMPRESA DEL PERÍODE INDUSTRIAL DE LA POSTGUERRA

CARLES TOSSES

a P.S.V.

En un article publicat en aquesta mateixa revista, titulat «La indústria a Badalona, del 1700 al 1936»,¹ Montserrat Carerras feia un estudi documentalment acurat de la història de la indústria badalonina en què subdividia en dos períodes importants la indústria moderna posterior al període manufacturer anterior al 1840: el primer, que va del 1840 al 1900, en què l'arribada del ferrocarril (1848), la proximitat amb la capital i l'escassetat de sòl d'aquesta feren que moltes indústries s'instal·lessin a Badalona²; i el segon, des del 1900 fins al 1936, en què es consolida la indústria i s'eixampla gràcies a la Guerra Gran, la I Guerra Mundial. Trets essencials d'aquesta segona època són la diversitat de sectors industrials, que ja apareixia anteriorment, malgrat el predomini del tèxtil, i la intensificació en la mecanització de telers mecànics i fusos (el motor de combustió i el descobriment i l'aplicació de l'electricitat assenyalen, històricament, la segona revolució industrial mundial). D'altra banda, és una època amb una conflictivitat laboral remarcable.

Badalona seguí el seu propi ritme d'industrialització, que no és ni el de Catalunya ni el d'Espanya.³ Cada ciutat i regió industrial té els seus propis períodes. Posem, per exemple, el cas de Salt, al Gironès que, com Badalona, escapa al model industrial de la capital i de les ciutats com Sabadell i Terrassa, així com a les indústries de les conques de les valls fluvials.⁴

En un àmbit més genèric, dins del marc del cinturó industrial barceloní, segons Pere Pascual,⁵ el procés d'industrialització català girà, fins a la I Guerra Mundial, entorn de la indústria tèxtil. Això és aplicable sobretot a Terrassa, Sabadell i Mataró, però no a Badalona on,

com he dit, malgrat el predomini del tèxtil, hi ha un ampli ventall de branques industrials. A partir de la I Guerra Mundial, però, la situació canvià i les ciutats adquiriren una major diversificació. Aquest canvi, com ja he assenyalat, i que Pascual corrobora, vingué apuntat per un factor de caràcter estructural: d'una banda, l'impacte del desenvolupament de la indústria d'automoció i de l'altra, de l'oferta d'energia elèctrica, ja sia sobre l'estructura productiva (mecanització de petites indústries), com pel que fa a les seves aplicacions (enllumenat, fogons i planxes, etc.). Així mateix, Pascual apunta un altre factor: l'expansió de la demanda de productes manufacturats, béns de consum durador, derivada de l'increment de la capacitat adquisitiva dels salaris.⁶

En aquest article tractaré d'estudiar una empresa modèlica del que seria una tercera etapa de la indústria, la que neix en la postguerra i que podríem apuntar que finalitza en la dècada dels noranta. La principal característica d'aquest període és social: el moviment migratori que provingué dels territoris espanyols i que participà en la vida industrial. La necessitat d'habitatges i la gran producció d'automòbils, simbolitzada pel Sis-cents, representa l'època del gran desenvolupament econòmic durant el règim franquista, que coincideix amb el fet demogràfic del *baby boom*. També entren a les cases televisors, tocadiscos, rentadores, rentaplats i tot un conjunt d'aparells tècnics que creen una gran demanda industrial de components electrònics. Des del punt de vista econòmic aquest període correspon al de la gran expansió dels anys seixanta, i tingué en la indústria de l'automòbil i de la construcció dos dels eixos sobre els quals pivotà el creixement industrial i econòmic del país. Tot i que és prematur classificar peri-

odes, és evident que es tracta d'una etapa industrial nova. L'aparició de les grans superfícies comercials de Montigalà (Continente, Toys'r'us, Ikea, Decathlon, Dino, Aki, Miró, Conforama, Badebaño, Sofaprix...) i el traspàs o desplaçament de les empreses dels polígons clàssics assenyalen un període nou, després del tercer període, en què el sector serveis passa a ser gairebé dominant a la ciutat.

Aquest tercer període és de reflatament de la indústria badalonina, i Badalona assoleix, al costat d'un gran augment demogràfic, un auge industrial. Posteriorment a aquesta etapa Badalona ha perdut trets essencials que la caracteritzaven, com ara el fet de ser ciutat industrial capdavantera o el fet de ser una les primeres de l'estat a tenir un ampli ventall de sectors industrials.

Quadre 1

ELS MÉS IMPORTANTS DE L'EXPORTACIÓ CATALANA

Número d'ordre del rànquing nacional	Valor mercaderies en milions	
	1972	1973
17. Hispano Olivetti (Barcelona)	1.230	1.401
19. Miniwatt (Barcelona)	721	1.301
27. Aceites Catalanes	508	1.066
34. Piher Electrónica	625	902
42. Jumberca. Maquinària tèxtil	667	781

Nota: Piher era el número 33 de grups industrials el 1972, amb unes vendes de 1.200 milions comptant exportacions i vendes dins del país.

També cal afegir que l'acabament d'aquest tercer període industrial badaloní aplega un cicle econòmic mundial, el que va de la postguerra als anys 1980-90, anys en què apareix una nova etapa o fase industrial, poc desenvolupada encara a Badalona, però que es caracteritza per la revolució de la informàtica.⁷ Tanmateix, aquestes classifica-

cions que faig són relatives, vull dir que encara estan per consolidar. En aquest tercer període de la postguerra nasqueren moltes indústries, mentre que d'altres com Montalfita i el Cristall provenien d'abans de la guerra. Avui dia se'n mantenen de sòlides, com Oliver i Batlle o Maderas Alberch, si bé és evident que la indústria a Badalona ha perdut pes i ha canviat quant a característica de producció.

La guerra civil del segle XX marca una frontera, en tots els terrenys. I en l'industrial també. Durant els anys quaranta, per exemple, resorgiren moltes fàbriques de les colònies industrials, amb l'estructura paternalista que les caracteritzà, molt en consonància amb la pau de ramat de bens que regnava a l'època. N'hi hagué, de colònies, que refundaren una església romànica de bell nou, com si estiguéssim al segle XI. Tot i que hi hagué indústries que, per la seva solidesa, es mantingueren, com ara la Cros en el servei d'abonaments químics i l'Anís del Mono, en aquest tercer període de la postguerra s'apunta un nou descobriment: l'aparició de l'electrònica, fonamental per cobrir la demanda de components dels aparells electrodomèstics, que inundaren les llars del país. Dins d'aquest període, el nostre objectiu és estudiar la Piher.

ELS COMENÇAMENTS

En alguns articles publicats a *Revista de Badalona*, Joan Abril feia una petita història de què fou la Piher, quan va néixer i què feia, amenitzada amb anècdotes diverses, algunes de còmiques.⁸

La Piher va néixer a finals dels anys quaranta, quan Juan Luis Heredero Martí i el seu amic íntim, Santiago Díaz Mayor, van començar a fabricar carbó pirolític. Heredero era farmacèutic de professió i un radioaficionat amb moltes ganes i es trobava que al mercat espanyol, amb les fronteres tancades a causa de l'autarquia a què el sotmetia el règim, no disposava de primeres matèries per desenvolupar les tasques de radioaficionat. Això el va motivar a



Vista aèria de la fàbrica de Piher a Badalona. D'un fulletó publicitari titulat *Piher 25 años*, que porta l'eslògan "*Piher means progress*" (Piher significa progrés).

inventar les seves pròpies resistències.⁹ El resultat és que Heredero es va trobar amb la realització d'unes resistències adequades i aplicables al món dels aparells elèctrics i electrònics, dins d'un mercat i d'un país totalment verge en la matèria. El que en principi eren unes proves que van reeixir gràcies a la persistència dels dos experimentadors realitzades a la casa pairal de can Barriga, va concloure en el lloguer d'una part del soterrani d'una casa de l'avinguda d'en Martí Pujol. Les comandes començaren a ploure de tots cantons i es constituí l'empresa Piher, fusió dels començaments dels cognoms Pipó i Heredero, el 1949. El 1950 comptava ja amb 32 treballadors. El volum de producció i de venda fou tan considerable que a començament dels anys seixanta, els locals de Martí Pujol es feren petits i es construï la fàbrica de la riera Canyadó. La demanda era important, la tecnologia era correcta, i això va obrir camps d'exportació mitjançant la constitució de societats en els principals països d'exportació. L'empresa a l'estranger no actuava per representants, sinó que desenvolupava la seva tasca comercial mitjançant societats anònimes al país corresponent, d'acord amb les principals marques, de primera línia, com ara seria la Philips. La qual cosa vol dir que Piher oferia una provada garantia de qualitat exigida per les primeres marques del mercat. Això va causar un desenvolupament ràpid.

EXPANSIÓ

És evident que Piher va tenir un creixement fulgurant, d'acord amb els ritmes del temps. Els seus principals clients del país eren les empreses catalanes constructores d'aparells de ràdio i televisió (Vanguard, Telefunken, Crolls...), en una època en què hi havia molta demanda i els mitjans de comunicació prenien gran volada. És l'anomenada, posteriorment, societat del consum. Podem preguntar-nos si aquest fort ritme dels anys seixanta va impedir la solidificació i l'assentament ferm de l'empresa en vistes a les futures crisis.

Quadre 2

DESENVOLUPAMENT DE PIHER DES DE 1965

Any	Vendes (milions ptes.)	Exportacions (mil \$)	Superfícies (m ²)	Personal
1965	300	1,5	17.500	875
1966	350	2	29.000	1.000
1967	500	2,5	29.000	1.000
1968	700	2,8	29.000	1.125
1969	800	5	37.500	1.625
1970	800	5,2	51.000	2.875
1971	850	5,5	51.000	2.875
1972	1.500	10	51.000	3.440
1973	2.250	15	60.000	3.300
1974	2.800	19	65.000	3.050
1975	3.000	20	72.000	2.950

Font: *Horizontes*, abril 1975.

Piher va tenir diferents fases de creixement. En principi, hi havia dues grans cases, la casa mare, a Badalona, que, situada a la riera de Canyadó, fou dissenyada pels arquitectes Josep Maria Martorell i Oriol Bohigas, i la de Tudela, enclavada en un emplaçament navarrès, en

Quadre 3

QUADRE D'EMPRESSES PIHER (1974)

Societat	Data de fundació	Ubicació	Activitat	Personal
Piher, SA	1950	Badalona	Fabricació de resistències i condensadors	1.000
Piher Navarra, SA	1965	Tudela	Fabricació de potenciómetres i resistències	1.100
Piher Semiconductores, SA	1966	Granollers	Fabricació de semiconductors	475
Piher Electrónica, SA	1969	Madrid	Fabricació d'electrònica professional	200
Piher Ferritas, SA	1970	Cardedeu	Fabricació de ferrites	70
Mobba, SA (neix el 1929)	1972	Badalona	Fabricació d'aparelles de pesatge i dossificació	300
Piher Corporation, SA	1973	USA	Fabricació de resistències	80
Piher International Corporation	1968	USA	Societat de serveis comercials	
Piher International GmbH	1970	Alemania	Societat de serveis comercials	
Piher International Ltd.	1971	Gran Bretanya	Societat de serveis comercials	
Piher International, SA	1971	França	Societat de serveis comercials	80
Piher International SpA	1972	Itàlia	Societat de serveis comercials	
Piher Colombia, SA	1973	Colòmbia	Societat de serveis comercials	
Gesmesa	1973	Barcelona	Serveis comercials de Mobba SA	100

Piher tenia participació a:

TELESINCRO	Barcelona	Fabricació de computadores per a oficina marca FACTOR
CEISA	Lliçà de Vall	Fabricació de ceràmiques tècniques

Font: *Piher 25 años*.

part originada per l'ascendència navarroaragonesa d'Herebero. Fou construïda el 1965 i batejada amb el nom de Piher Navarra. Tingué dues etapes: 1a.) 1965-70, amb la direcció de l'empresa duta pel Sr. Padrós (gerent) i el Sr. Montornès (director tècnic). Com a moltes empreses, la manca de mà d'obra industrial qualificada va fer que aquesta primera etapa es caracteritzés per les dificultats d'ensinistrar

una mà d'obra mancada de formació industrial, però això era molt freqüent a l'època; 2a.) 1970-75, anys en què es va aconseguir un augment de la productivitat mercès a l'aplicació de noves tecnologies, com l'ús de neumàtica lògica i el canvi de peces en potenciómetres, cosa que eliminava operacions. És en aquesta segona etapa que la Piher de Tudela començà a donar fruits.

Cada casa del grup disposava de les seves matèries particulars (vegeu quadre 3). L'empresa de semiconductors de Granollers no era una reproducció de la de Badalona quant a matèria produïda. Piher Ferritas també era individualitzada. I l'empresa de Madrid tenia un total de 200 treballadors, el 90% dels quals eren enginyers que es dedicaven a equipar la TVE de l'època d'unitats mòbils de televisió, circuits tancats de televisió per a hospitals, equips tècnics... Aquesta empresa la va voler comprar l'INI, en vistes a renovar tot l'equipament de la televisió per cobrir els mundials de futbol del 1982. L'INI, abans de fer un encàrrec, va preferir comprar la societat, i com que Piher començava a tenir problemes econòmics, va vendre-li l'empresa de Madrid per tapar alguns forats financers.

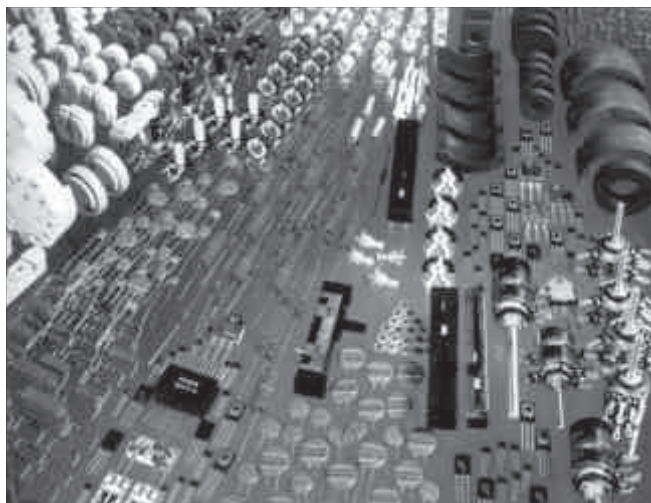
Quadre 4

LES PRINCIPALS EMPRESES DE PIHER (1975)

Ubicació	Superfície (m ²)	Empleats
Badalona	19.000	1.150
Mobba	9.000	325
Tudela	14.000	1.400
Granollers	8.000	600
Madrid	6.500	200
Cardedeu	6.000	150

Font: Catàleg de propaganda.

En general, però, es tractava d'una expansió organitzada, no caòtica. Piher no va anar més enllà del que requeria el mercat. D'altra banda, convé remarcar que l'expansió als països estrangers es produí sota el motlle de societats comercials, que no són empreses productives i que solament depenen de la facturació realitzada, malgrat que, per exemple, la Piher Corporation Woburn tenia una superfície de 5.000 m² i 100 empleats, i la de Gran Bretanya, 2.800 m² i 40 empleats.



Alguns productes de Piher: resistències de pel·lícules de carbó, relés, potenciòmetres longitudinals i de carbó, condensadors ceràmics tubulars i de plata, semiconductors de silici, trimmer ceràmic de disc, discos, acabats metàl·lics. Extret de *Piher 25 años*.

De totes maneres, el resultat de l'expansió fou que el 1975 Piher arribava als 3.000 empleats, amb una superfície total de 72.000 m², un volum de vendes de 3.000 milions de pessetes, i un volum d'exportacions de 20 milions de dòlars (vegeu quadre 2). El 1974 Piher rebia de la Piher Corporation un diploma de la Cambra de Comerç de Woburn (Massachussets). Veiem, per tant, que el 1973, any que assenyala un començament de crisi, sobretot en les empreses relacionades amb el petroli, no afectà Piher, cosa lògica, ja que era una primera matèria, el petroli, allunyada del producte de Piher.

El problema de Piher no va venir per una expansió excessiva sinó per unes inversions insuficientment calculades o, si ho estaven, que van fracassar a la fi. Foren un seguit d'inversions que van descapitalitzar



21 d'octubre de 1974: Piher rep el Premio Líder de la Exportación. Extret d'*Horizontes*, Navidad 1974.

el grup. D'aquí es va passar a l'emprestit bancari que, a final dels setanta, es movia en una inflació exorbitant del 20-22%, i amb molts problemes laborals. Aleshores, la cosa es complicà molt.

PROBLEMES I CRISI

El 1975 comencen les dificultats per a Piher. L'empresa comença a tenir problemes i es produeix una reglamentació de treball a totes les empreses del grup. El 1975 hi hagué regulacions laborals. Des de la revista *Horizontes*, s'analitzava així la situació i la sortida a la crisi: «Entendemos que la situación ha tocado fondo, por lo tanto a partir de este momento sólo puede tener tendencia a hacernos salir a flote a medida que la demanda mundial vaya incrementándose.»¹⁰ Però és a partir dels anys vuitanta que la crisi comença a fer-se punyent. Quines foren les causes d'aquesta crisi? Podem distingir-ne dues a grans trets, tenint en compte que un grup d'aquestes característiques no defalleix pel simple fet d'una mala inversió:

1r. Causa externa: després de l'acabament de les guerres colonials a Indoxina, els alemanys van començar a vendre tota la seva maquinària sobre producció de condensadors, resistències, etc., ja obsoleta, als països del sud-est asiàtic. Es tractava de països amb condicions laborals molt primitives: el pare de família s'aixecava del llit i es posava a peu de màquina en un soter-rani a fabricar, prenent el relleu del fill que se'n va al llit del pare. Sense seguretat social, ni vacances, ni salari mínim. Això suposà una alteració profunda en el mercat. Per posar una comparació, un paquet de 100 resistències de Piher es venia a 9 dòlars, mentre que els orientals rebentaven preus venent un paquet de 500 resistències a 1 dòlar. El resultat fou que Piher va mantenir un grapat de clients, com ara la Philips o la Grundig, que sol·licitaven resistències de primera classe per mantenir els seus productes de prestigi al mercat. Però els productes de segona i tercera fila d'aquestes mateixes companyies eren comprats al sud-est asiàtic perquè ja no requerien la mateixa qualitat, en no portar el nom de Philips o



Piher Corporation Woburn, 5.000 m², 100 empleats. Extret d'*Horizontes*, Navidad 1974.

Grundig. És evident que no podem esperar gran perdurabilitat d'un producte comprat al port per quatre duros i que no té components de qualitat, sense passar control ni res de res, i si aguanta mig any ja ens podem donar per satisfets. És cert que aquesta situació dels països del sud-est asiàtic va afectar els països occidentals menys preparats industrialment. Però Piher es mantenia forta. Per exemple, a Itàlia compraven molt a Piher, i Itàlia formava part dels set països més industrials del món (USA, Gran Bretanya, França, Alemanya, Itàlia, Canadà i Japó).

És important afegir una dada: Piher tenia un gran accés a Silicon Valley, la meca d'or de la tecnologia punta mundial. Piher se subministrava de tecnologia procedent del Silicon Valley. I Piher es fabricava les seves pròpies màquines per desenvolupar el producte, per tant, sabia el que volia. I ni a Alemanya, ni a França, ni a la Gran Bretanya, ni a Itàlia no hi havia cap Piher, ni tan sols als USA. Hem de tenir en compte que una empresa d'aquest tipus, amb un còmput global de 3.000 treballadors, tenia un cost salarial enorme i no podia vendre a les segones marques. Abaratir el preu del producte per tal de competir amb els orientals suposava vendre més barat i posar-se en números vermells. Però Piher seguia fent un producte d'alta qualificació i amb un accés directe a les millors tecnologies del moment. I els seus components eren sol·licitats per les millors marques.

2n. Causa interna: hi hagué tres o quatre grans inversions des del grup que es van realitzar amb molta bona fe però que tingueren mala sort, o no estigueren prou estudiades. D'una banda, hi hagué l'intent d'establir una fàbrica als USA i l'intent de tecnificació d'una gran empresa d'alta fidelitat a Espanya, que era Cosmos. Cosmos no podia competir, amb la seva tecnologia, amb les empreses japoneses que començaven a dominar el mercat, amb un gran rendiment productiu i alta qualitat tecnològica (Sanyo, Sony, Hitachi...). Els accionistes del capital de Cosmos van entrar en contacte amb els de Piher i van proposar de dotar d'alta tecnologia la seva empresa, amb un criteri excessivament

optimista. Piher va invertir-hi diners i més diners, sense rendibilitat. Fins a l'extrem que Cosmos hagué de tancar portes. El mateix va passar als USA. Van tractar de posar-hi una empresa productiva. Però col·locar una empresa al país més poderós del món, des d'Espanya, no quallà gaire: un gerent espanyol, dirigents espanyols, comandaments espanyols i obrers anglonord-americans. La cosa no funcionà. Costà una fortuna: el muntatge, el manteniment del personal. No tingué una vida més enllà d'any i mig, i es va vendre per la dècima part del que havia costat. En fi, un seguit d'inversions que no van arribar a bon port, van portar el grup a trontollar.

L'ASSUMPTE MOBBA

D'altra banda, tenim l'assumpte de Mobba, empresa badalonina nascuda el 1929 de la mà de Mongé i Barriga, que produïa bàscules mecàniques. Herebero estava casat amb una filla del senyor Barriga i quan aquest va morir, Herebero va assumir del sogre el compromís de salvar una empresa que començava a desestabilitzar-se perquè tenia una balança purament mecànica, no gens electrònica. Sense la renovació electrònica, Mobba estava condemnada a morir de vella. Amb Mobba assistim a una operació similar a la de Cosmos (que havia estat vampiritzada per la potència competitiva nipona), però molt més dilatada. És a dir, Piher fa una despesa financera enorme, tal com havia fet a Cosmos. A Mobba, Piher hi fa una inversió extraordinària, compra accions, una gran injecció de diner, s'hi desplacen enginyers, els proveïdors subministren primera matèria a Piher en funció Mobba, i potser amb diner Piher. El cas és que Mobba, via Piher, va construir una balança electrònica competitiva i de qualitat. I quan la nova balança electrònica de Mobba podia sortir al mercat, després d'assegurar-se de la qualitat, a Piher se li havien acabat les forces d'inversió. Esgotada, defalleix. Deixa a Mobba el producte a porta de carrer, disposat a sortir al mercat. En aquest context arriba a Mobba un gendre d'Herebero, Antonio Catalán, navarrès, fill dels propietaris d'un hotel on s'hostatjaven els Herebero quan anaven a Navarra a

visitar la fàbrica de Tudela. Catalán reuneix diners d'inversors i a través de reunions familiars s'assabenta del problema i compra a Piher les accions que aquesta tenia de Mobba. Catalán continua el producte de Mobba, aquest surt al mercat i despunta. Catalán, aleshores, ven les accions als treballadors de Mobba, que es constitueixen en cooperativa. Els treballadors adquireixen Mobba. Catalán, amb els diners, compra l'Hotel Calderón, i, d'aquí, neix NH Hoteles, una de les xarxes d'hotels més poderoses de tot l'Estat. NH Hoteles neix, doncs, amb diners de Mobba i, encara més, amb diners de Piher.

Però quan la balança de Mobba surt al carrer sorgeix un altre problema greu. Quatre o cinc dels enginyers passats per Piher a Mobba copien els plànols de la balança electrònica i se'ls emporten. S'estableixen a Madrid. Allí, aconsegueixen treure al mercat, mercès als plànols copiats, la seva balança abans que la pròpia Mobba. Ni tan sols constitueixen empresa. Donen les peces a fabricar a una altra empresa o a diversos tallers. Les conjunten i acoblen, cerquen uns comercials, i a vendre. Sortiren al mercat abans que Mobba. S'enriqueixen i després la societat desaparegué. No obstant això, Mobba tenia un prestigi i un nom dins del mercat industrial i aconseguí ressituar-se en el mercat industrial.

EL CAS DEL CONFLICTE AMB ELS USA

3r. Hi hagué un tercer punt, a banda la causa externa oberta per la competència del sud-est asiàtic i les males inversions, que desembocà en la crisi definitiva: la venda de fàbriques amb les claus a la mà. El sistema, *grosso modo*, és que l'empresa (Piher) i el client estableixen un preu: jo et munto una fàbrica i això val mil milions, posem per cas. Quan acabi la construcció i entri en funcionament, em pagues.

Algèria s'interessà per una. Piher desplaça homes cap allí. Piher fabrica la maquinària, la repara, no ha de comprar gaire cosa a d'altres proveïdors. Desplaça enginyers, posa en funcionament la fàbrica, ensi-

nistra els indígenes de com funciona, i quan la fàbrica és a punt per emprendre singladura, Piher cobra per la instal·lació i construcció de la fàbrica. Aquest era un nou producte que es va posar en funcionament, i que era a l'ordre del dia en les grans multinacionals. El govern cubà, com el govern argelí, va sol·licitar a Piher una fàbrica amb claus a la mà per a la construcció de components. Aleshores, apareix a Piher un gerent que realitza una gerència irregular. Es construeix l'empresa a l'Havana, però amb uns guanys posats en la pròpia empresa i d'altres en interessos personals. Què va passar? Que, d'entre la tecnologia que es va utilitzar en la producció amb la qual treballava l'empresa, hi havia un component que es podria considerar d'alt secret dins de la indústria anglonord-americana, que era utilitzat en el terreny dels satèl·lits de seguiment o alguna funció similar. La funció del component dins de la seguretat dels USA era considerada secret d'estat pels anglonord-americans. Aquí cal contextualitzar: ens situem a final dels setanta aproximadament. En tot cas, estem en el terreny de l'anomenada guerra freda, quan la URSS i els USA es disputen la supremacia mundial, i la guerra és una guerra d'espies, de secrets nuclears (de míssils, Salt) i, sobretot, de supremacia tecnològica. És l'època del teló de ferro. Recordem que Piher s'alimentava d'alta tecnologia del Silicon Valley. A partir del dia que els americans van assabentar-se que aquest producte d'alta tecnologia secreta era utilitzat a Cuba, i que des de Cuba no havia passat encara un dia que ja estava a Moscou, va arribar la defenestració de Piher del mercat americà i del mercat dependent del mercat americà, i Piher ja no va tenir capacitat per exportar cap producte als USA. I això suposà oblidar-se, vulgues no vulgues, de la tecnologia del Silicon Valley.

Això significà un gran problema per a Piher, tenint en compte que un alt percentatge de les exportacions anaven als USA. Fins al punt que no podia utilitzar els mitjans de què havia gaudit fins aleshores. Fou, així, titllada d'empresa maleïda, i si Juan Luis Heredero o qualsevol membre de l'empresa Piher pretenia entrar als USA anava directament a la presó, acusat de delictes.

Piher contractà un dels despatxos d'advocats jurídics, un despatx multinacional, més importants dels USA, el qual tenia un espanyol dins de l'assessoria jurídica per tot el tema d'Amèrica llatina. El despatx va gestionar i pressionar amb l'objectiu d'aixecar el càstig però l'administració nord-americana no cedia, fins que, a la fi, l'assumpte va passar a mans d'un jutge. Es va explicar, des de Piher, que no hi havia hagut mala fe, sinó que es tractava d'un gerent que en el trist afer de l'empresa a Cuba havia actuat d'esquenes al Consell d'Administració de Piher. Tot plegat va suposar anys de paralització tecnològica avançada. Finalment, l'octubre del 1985 va arribar, per via fax, una nota dels advocats nord-americans on es deia que el jutge havia pres una decisió: aixecava el vet a Piher, la qual podia tornar a vendre lliurement als USA, pagant una multa de l'ordre aproximat de 300 milions de pessetes. Sols es mantenia l'ordre de presó contra el gerent que havia fet la mala gestió per a Piher, i que era el responsable de la confusió. Encara que era una multa important, a Piher la resolució del conflicte es va celebrar amb xampany, perquè semblava la fi de tots els problemes, d'un malson; però l'empresa havia arribat a un punt tal que el gener o febrer del 1986 es va presentar la suspensió de pagaments. No hi hagué temps per redreçar ni la tresoreria de l'empresa ni la posada al punt de l'alta tecnologia. L'empresa estava ja tocada de mort. Havien passat quatre o cinc anys, massa temps, des que el jutge nord-americà va prendre el cas en les seves mans i va dictar veredictes exculpant Piher, perquè va entendre que l'empresa havia negligit l'acurança del seu personal i que, per contra, no hi havia mala voluntat d'enganyar els americans o d'afavorir els soviètics.

Totes les empreses del grup van caure, malmeses com estaven per hipoteques i deutes. Solament l'empresa de Tudela es va mantenir, gràcies a la intervenció directa de la Diputació Foral de Navarra, la qual, sabent que una gran part de la vida del poble i dels encontorns girava entorn de Piher, que disposava de més de 1.000 treballadors a l'empresa de Tudela (vegeu quadre 4), hi va abocar esforços i recursos per salvar-la, cosa que va aconseguir, si bé reorientant-la.

El 1988, l'empresa Componentes Electrónicos Badalona (CEBSA) es féu càrrec dels actius de la Piher, però no prosperà i tancà portes. El 1990, el grup Núñez y Navarro va adquirir les instal·lacions de l'antiga Piher de Badalona, que encara són al seu lloc deu anys més tard.

Notes:

1. *Carrer del Arbres, Revista Anuari del Museu de Badalona*, n. 4 L'article conté bibliografia sobre la industrialització a Badalona. Si el lector vol ampliar sobre industrialització badalonina s'hi pot remetre.

2. És important de veure, com apunta al final Montse Carreras, que, malgrat la industrialització de la ciutat, Badalona no guanyà una burgesia local forta que la impulsés en l'empresa cultural com ara succeí a d'altres ciutats, com Terrassa o Sabadell. L'alta burgesia de les grans empreses era barcelonina i restava a la capital.

3. Sobre la industrialització a Espanya al segle XIX hi ha encara dues grans lectures contraposades: a) la defensada per Jordi Nadal, que parla del fracàs d'un projecte nacional de revolució industrial a causa de la inadaptació del sistema polític i social espanyol a les noves circumstàncies econòmiques derivades de la pèrdua de l'estatus imperial; b) la de José Acosta, que presenta la imatge d'una nació subdesenvolupada i subjecta a les directrius del capital estranger i als termes d'intercanvi del comerç exterior. Nadal donava més importància a la pèrdua de les colònies («exogenisme»), mentre que Gabriel Tortella, seguidor d'Acosta remarca com a principal factor d'endarreriment les causes geogràfiques, sociopolítiques i culturals de la Península («endogenisme»).

4. Joaquim Nadal i Farreras. «La industrialització al Gironès: l'exemple de Salt», *Recerques*, 6, p. 183-203. Segons Nadal, l'existència d'un corrent d'aigua com a font d'energia, principalment, i la proximitat de Girona foren factors del petit desenvolupament industrial de Salt.

5. Pascual i Domènech, Pere. «L'avenç tecnològic i el cinturó industrial català. Una síntesi històrica», p. 71-97, dins *La formació del cinturó industrial de Barcelona*, Institut Municipal d'Història, 1, BCN, Joan Roca i Albert (ed.).

6. *Ibid*, p. 95.

7. Una ràpida ullada a l'índex de valors borsaris del Dow-Jones ens mostra, nítida-

ment, el que serien les, fins ara, tres etapes industrials: 1a) la clàssica, que comença a Anglaterra amb el tèxtil i la maquinària respectiva, a més de la màquina de vapor, i que clou a la segona meitat del segle XIX (no es reflecteix a la borsa); 2a) la que aporta les innovacions del motor de combustió interna i l'electricitat, amb noves fonts d'energia (en la gràfica borsària arribaria fins als 1000 punts); 3a) la que sorgeix, a partir dels anys vuitanta, amb els ordinadors i que s'expandeix amb les fibres òptiques, telesatèl·lits i el gran *boom* que ha experimentat la revolució informàtica. La consulta d'una gràfica borsària, que no inclou la primera fase industrial, és prou il·lustrativa d'aquesta evolució. És evident que si bé la borsa segueix un ritme propi,

també és índex de les cotitzacions de les empreses.

⁸. Joan Abril. «Piher, I, II, III, IV», *Revista de Badalona*, octubre i novembre del 1990.

⁹. El 1907 Lee de Forest descobreix l'efecte triode i aconsegueix crear vàlvules electròniques més evolucionades, fins al punt que s'utilitzen per a certes aplicacions. El 1947 Shockley, Bardeen i Brattain creen el primer transistor del món.

¹⁰. *Horizontes*, abril 1975.