

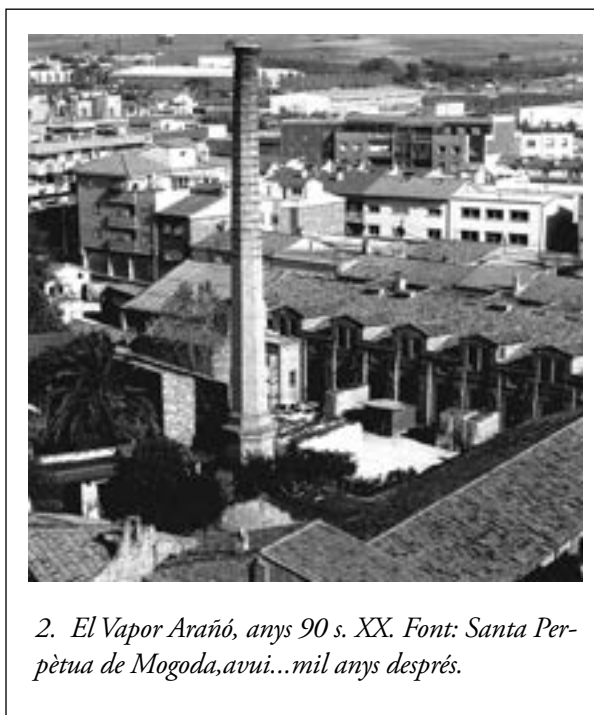
# La indústria a Santa Perpètua de Mogoda des de la postguerra fins a la crisi del petroli: Humet Hidràulica, Carretillas Alfaro i Industrias Roure

Josep Ventura i Humet, membre del CREM i Ernesto Vilàs Galindo, historiador i vicepresident del CREM<sup>1</sup>

## Els inicis de la indústria a Santa Perpètua de Mogoda



1. Josep Ventura i Humet, en un moment de la conferència que va pronunciar durant les VII Jornades del CREM. Arxiu CREM.



2. El Vapor Arañó, anys 90 s. XX. Font: Santa Perpètua de Mogoda, avui...mil anys després.

Per situar-nos en els primers moments de la industrialització del nostre poble, cal tenir present amb quines infraestructures es comptava, limitadíssimes, que ens donen una visió de les dificultats de com es van anar cimentant els inicis, la seva evolució i

<sup>1</sup>Dins de les jornades que anualment organitza el CREM, la del 2011 va ser dedicada a la industrialització a Santa Perpètua de Mogoda al llarg del segle XX. La primera conferència la va dictar Muriel Casals i es va centrar en donar una visió del que ha estat la industrialització del nostre país globalment. La segona conferència va ser dictada per Josep Ventura i es correspon amb les línies d'aquest article. Ventura va parlar de la situació a Santa Perpètua de Mogoda i del seu desenvolupament industrial utilitzant la bibliografia local existent i l'experiència que li dóna la seva llarga trajectòria laboral i el coneixement de la memòria històrica acumulada pels obrers i obreres de Santa Perpètua de Mogoda.

transformació. Santa Perpètua, a diferència d'algunes poblacions veïnes, comptava amb una agricultura molt forta, les seves zones de regadiu li havien donat prestigi de bones produccions amb un sindicat agrícola dinàmic i un nom ben reconegut a nivell comarcal i provincial. La conseqüència va ser que aquest sector va liderar l'economia local durant moltes dècades. Malgrat això, les males comunicacions per carretera i tren varen ser un condicionant importantíssim del retard de l'entrada massiva de la industrialització a casa nostra quan en alguns pobles veïns feia molts anys que s'havia iniciat. Així era, per exemple, a Sabadell, capdavantera a l'Estat en el sector tèxtil; Mollet amb indústries de primer nivell com ara Can Fabregas, Can Mulà, la Teneria Franco Española (la Pelleria) o la Farinera Moretó; a Cerdanyola amb l'Uralita o a Ripollet amb les fàbriques de paper, quan tot just al nostre poble s'estava a les beceroles.



3. Treballadores de Ca l'Andal. Principis dels anys 40. Font: Arxiu Municipal de Santa Perpètua de Mogoda (AMSPM).

Hem de recórrer a les dades publicades en els llibres editats per l'Ajuntament de Santa Perpètua *El que sabem del Segle XX*. Volum 1 i 2 i del *Notes*, vol. 19, publicat pel Centre d'Estudis Molletans, amb un treball d'Ernest Vilàs en el qual s'expliquen amb dades prou significatives la lenta i incipient industrialització que s'havia forjat a l'entorn del 1900. Un parell de fàbriques tèxtils, la primera el Vapor construït per Claudi Arañó a mitjans del segle XIX, posteriorment llogada a altres industrials essent el moment de més activitat el període en el qual el titular era Pere Solà, amb uns 140 treballadors, la majoria dones.



4. La Granja Soldevila. Fotografia anterior a l'any 1930. Font: *El que sabem del segle XX*.

Indústria important d'aquest període va ser també Ca l'Andal propietat de Jaume Bofill on hi van treballar unes 100 persones aproximadament, quasi tot dones també. Aquesta passà per diferents vicissituds i posteriorment en fou el darrer propietari l'empresa Hijos de Miguel Piferrer. Veiem que quasi tota la mà d'obra d'aquest sector eren dones, els seus modestos sous eren el complement de l'economia de la llar en la qual l'home treballava al camp.

Una indústria important, en aquest cas del sector agroalimentari, va ser la Granja Soldevila. Des de les seves instal·lacions lleteres iniciaren un procés industrial d'elaboració de productes làctics amb diverses patents que havien registrat i que comercialitzaven amb marca pròpia en una xarxa d'establiments, la majoria a Barcelona. En línia amb aquesta diversitat en aquest període hi trobem una altra activitat que obtingué un bon renom a la comarca i a Barcelona gràcies a les seves campanyes de publicitat, fou la fàbrica de licors Soley, amb l'anís i els conyac com a productes estrella. Completen la nòmina d'indústries al primer terç del segle XX la bòbila Bellsolà amb la seva centenària fabricació de totxos i el taller de fabricació de bombes d'extracció d'aigua dels pous de la marca Humet.

En un tercer nivell, els clàssics ferrers, fusters, guarnicioners, moliners, etc. que, com a tots els pobles, cobrien les necessitats de manteniment i serveis propis d'aquella economia agrícola. I més o menys amb aquest panorama industrial al poble arribem al període de la guerra civil en el qual el trasbals polític i social va immobilitzar l'economia.

## Les dificultats de la represa

A la dècada dels 40, acabada la guerra, el sector industrial va ser un voler i no poder, un desastre. Restriccions elèctriques, una mínima infraestructura telefònica, manca de primeres matèries, època de *cupos* de diversos productes que moltes vegades no arribaven, baixa qualitat dels materials, mitjans de transport i carreteres en un estat deplorable, una realitat veritablement desastrosa. Aquesta va ser l'herència de tres anys de guerra. Tot i així, amb dificultats de tota mena i en alguns casos amb més voluntarisme que tecnologia, petits tallers comencen a fabricar diversos elements que el mercat començava a demanar i que moltes vegades no es trobaven fàcilment i així Alfaro



5. Joan Soley Casals (1872-1931) fundador de Can Soley, al camió de repartiment que tenien. Font: *El que sabem del segle XX*.

començà amb la fabricació de carretilles industrials i Asturgó, que comptava amb una petita foneria, inicià la fabricació de maquinària per l'agricultura com ara dalladores de farratge, arades de rodes, màquines de pelar espigues i, a partir dels anys 50, una màquina de sembrar moresc que es va vendre per tota la península especialment al sud. També en aquest moment trobem l'empresa Isern que fabricava tela metàl·lica i productes derivats.

Durant la dècada del 1951 al 1960 es van superar lentament els estralls de la guerra, tot i que cal



6. 1958. Publicitat del reg per aspersió de la marca Humet. Font: P. Riera: *Imatges de Santa Perpètua de Mogoda (1953-1968)*.

esmentar que a l'any 1952 només es disposava d'una centraleta de telèfons amb 31 abonats i encara es patien restriccions elèctriques. Dins d'aquest període és quan empreses importants d'electricitat entren a subministrar a la població i el 1960 és baixa definitiva l'Electra Perpetuense, l'empresa que el 1912 havia instal·lat el primer motor subministrador.

Malgrat tot, l'activitat industrial va començar a donar un tomb i lentament les perspectives de creixement i progrés es palpaven. Algunes de les indústries locals que hem esmentat amplien les seves gammes de productes i majors produccions, destacant especialment l'empresa Humet. Noves empreses es van instal·lant en aquests moments, destacant entre altres les tèxtils Altayó, Tèxtil Rase (posteriorment a nom de Serra Pungrau) i Puig Artola. Roure amb màquines envasadores, Inosa en confecció, Prodena amb productes derivats de la naftalina, i poc més tard Facosa de foneria de coure.



7. Asturgó construïa maquinària agrícola, especialment multitud d'accessoris adaptats a tota classe de tractors, com pales carregadores, pales llavanau, culleres per a terra o àrids, pinces elevadores, rastells, descoronadores de remolatxa, sembradores-adobadores, etc.

En aquests moments s'ensorrà l'agricultura, a causa dels baixos preus que es paguen pels productes del camp i als cants de sirena dels preus de terrenys per dedicar-los a crear polígons industrials. Molts petits pagesos es venen la propietat i passen a treballar al sector secundari o terciari.

La majoria de la indústria local es reforça i comencen a arribar petites i mitjanes empreses moltes d'elles procedents de Barcelona i la nostra població està als inicis de convertir-se en un gran pol industrial semblant a moltes altres poblacions dels entorns de la capital catalana. Tal com comentem anteriorment, els preus dels terrenys, molt més econòmics que en poblacions veïnes com ara Sabadell i Mollet, obren la porta a la consolidació de zones industrials ja estructurades i entrem en plena època del gran desenvolupament o "desarrollismo", com se li va venir a dir.

Algunes xifres poden il·lustrar-nos de la magnitud dels canvis:<sup>2</sup>

Alhora, però, que els terrenys agrícoles s'omplen de

	HABITANTS	ASSALARIATS INDÚSTRIA	CONTRIBUENTS INDUSTRIALS	POLÍGONS INDUSTRIALS
1950	2.552	278	23	0
1960	4.125	775	46	0
1975	12.589	4.202	243	3

fàbriques, la industrialització local genera el sorgiment d'empreses autòctones amb capacitat per ocupar un important espai dins del panorama industrial català, espanyol i, fins i tot, europeu. Parlem d'Humet Hidràulica SA, Carretillas Alfaro, Industrias Roure.

<sup>2</sup> Les xifres apuntades surten de *El que sabem del segle XX. Història de Santa Perpètua de Mogoda*, vol. 2, llibre de diversos autors editat el 1999; l'article d'Ernesto Vilàs aparegut a la revista "Notes del Centre d'Estudis Molletans" titulat *La industrialització perpetuena del segle XX. Santa Perpètua de Mogoda, els pobles veïns i Humet Hidràulica*, de l'any 2004 i les dades de l'Informe de Conjuntura econòmica de Santa Perpètua de Mogoda, núm. 1, corresponent a l'any 2004.

US DEL SÒL	1961		2001-2011	
	Hectàrees	%	Hectàrees	%
AGRICOLA RÚSTIC	100	91,9	10	2,3
INDUSTRIAL	0	0	402	29,3
RESIDENCIAL	81	5,1	629	18,1

(1) Dades del cadastre municipal  
(2) Dades de l'Informe de conjuntura econòmica de Santa Perpètua de Mogoda

## Humet Hidràulica SA

La gènesi d'Humet Hidràulica SA, paradigma del desenvolupament local, té lloc durant els anys previs al conflicte civil. El 1918, Joan Humet Sala, l'avi Humet, treballava com a lampista a Santa Perpètua i s'encarregava del manteniment de l'Electra Perpetuense. Era un home inquiet. Al taller de cada seva, va inventar una bomba d'extracció d'aigua pels pous que bastien moltes llars perpetuenques i que després esdevindren els seus primers clients. Allà on no hi havia electricitat, les feia funcionar amb un molí de vent. Abans de la Guerra Civil, l'empresa l'integraven 7 o 8 treballadors. Durant un temps, va romandre associat amb Fermí Vinyals, trencant aviat les relacions. Humet continuà ampliant els seus



8. 1957. Primer taller de Bombes Humet, situat on avui es troba l'Ajuntament.



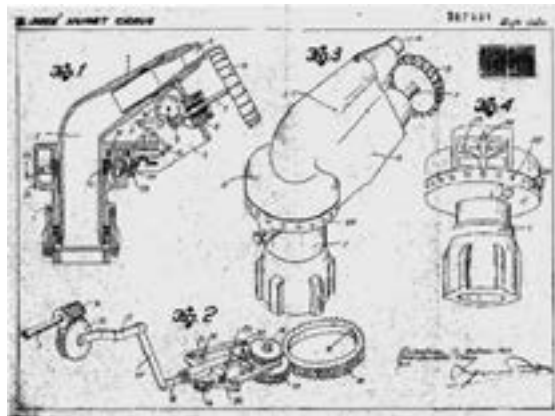
9. Construcció de les noves instal·lacions d'Humet al polígon Can Bernades, amb l'avi Humet d'esquena observant la construcció.

productes amb altres novetats com una bomba de pressió per rentar cotxes.

Una vegada acabada la guerra, l'embranchida forta, però, la va donar el seu fill Josep Humet Creus, el qual va establir bons contactes amb industrials i comerciants de Barcelona i va fer-se representar per empreses del ram. Per exemple, per l'anglo-italiana Pizzala i Crory SA, pel que fa a les bombes de pous, bombes d'alta pressió i molins de vent i, quant a les bombes de rentar cotxes, per Harry Walker SA. A aquests distribuïdors caldria afegir-hi molts lampistes de poble que, per la seva feina, actuaven d'instal·ladors. D'aquesta



10. 1969. Premsa Schloemann per a la fabricació del tub d'alumini pel sistema d'extrusió.



11. La firma HUMET va patentar moltes innovacions tecnològiques en el reg per aspersió. En aquest cas, un dispositiu rotatori amb finalitats agrícoles de 1953.

manera, l'empresa anava creixent amb nous productes com els aerogeneradors elèctrics, producte estrella creat per dotar d'electricitat les masies aïllades especialment en zones d'Andalusia i que també va ser utilitzat per l'exèrcit espanyol al Sàhara. Fins aquest moment, Bombes Humet disposava de dos tallers situats dins la població. L'any 1955, Josep Humet visita una fira agrícola molt important a la ciutat italiana de Verona i torna entusiasmat amb un nou invent: el reg per aspersió. Aquí s'inicia el 'boom' industrial de ca l'Humet.

El reg per aspersió començava a estendre's per Europa i el poc que s'instal·lava a la península era per mitjà



12. Anys 70. Publicitat de la firma Humet.



13. Humet Hidràulica S.A. A dalt la fàbrica de Santa Perpètua i, a baix, la de Fuentes de Valdepero (Palència). Entre l'una i l'altra arribarien a tenir 1.200 treballadors.

d'una empresa anglesa que importava tot el material. Un dels primers objectius per entrar en aquest món era disposar d'un tub fort i lleuger per estendre pels camps amb un acoblament pràctic i ràpid i fabricar un aspensor (peça circular que dissemina l'aigua). En companyia d'un representant suís de reg per aspersió, el Senyor Emch, Humet va visitar algunes indústries del sector amb la finalitat de conèixer com funcionava el nou sistema. Calia fabricar una màquina per obtenir el tub desitjat i, al mateix temps, l'aspensor. Les proves per desenvolupar el seu model varen ser àrdues i costoses. Al principi, el tub de l'estructura era d'acer però aviat es va començar a estudiar la seva substitució per un d'alumini. De la mateixa manera, com l'aspensor fabricat per Humet no s'adaptava a tots els cultius, es va obtenir la representació d'un aspensor més petit, l'americà Rain Bird i l'italià Komet. Aquest producte va tenir una gran acceptació en l'agricultura i es va preveure una gran expansió. Aquesta innovació

va permetre créixer l'empresa de forma espectacular. Es començà la construcció d'una nova fàbrica en mig de camps on s'ubicaria més tard el polígon industrial Can Bernadas-Subirà, amb una superfície edificada de 20.000 m<sup>2</sup> sobre un terreny de 81.000 m<sup>2</sup>. També s'instal·là una premsa alemanya marca Schloemann de 3.000 t. per fabricar el tub d'alumini i una foneria d'alumini per la producció d'un nou acoblament i elements auxiliars.

El 1955, Construcciones Humet es transformà en Humet Hidràulica SA. Aquella petita empresa, l'any 1951, tenia 27 treballadores i el sou d'un aprenent era de 42,50 pessetes a la setmana. A principis dels seixanta, el nombre de treballadors va passar a 100 i en sis o set anys la plantilla comptava amb unes 400 persones a Santa Perpètua i 100 a Palència. En el moment de màxim creixement, tot el grup va arribar a 1.200 persones. En els seus inicis, els treballadors eren tots del poble. Hi havia famílies amb dos, tres o més membres treballant-hi. Ca l'Humet era un referent de seguretat per a la gent. Si ca l'Humet va bé, es deia al carrer, Santa Perpètua va bé. L'avi Humet corresponia a aquesta concepció d'empresari paternalista, deixant que petits pagesos que treballaven a la seva fàbrica agafessin uns dies de permís per fer la sega o la verema.

L'any 1959 es crea la societat Comercial Humet SA que serà la responsable de la comercialització de tota la producció i s'amplia la xarxa de distribuïdors per la península arribant a una vintena de Delegacions pròpies i 400 representants. Enmig del constant desenvolupament, Humet va posar al mercat l'any 1963 el reg gota a gota. Aquest va ser un sistema inventat pels israelians amb la intenció d'aprofitar al màxim l'aigua disponible. Humet va ser l'empresa que va introduir el mètode a l'Estat espanyol i a Europa. Per fer-ho va contactar amb el professor Baruk Gornat de la Universitat de Tel Aviv i que havia estat tanquista durant la guerra dels Set Dies. La seva tasca va ser principalment pedagògica ja que explicà pel sud d'Espanya i Canàries les virtuts de l'invent i la millor manera de treure'n profit. La zona on primer va incidir va ser Canàries per les plantacions de plataners i després Almeria, on establí una delegació a El Egido. Humet va ser, d'aquesta manera, un dels impulsors de l'agricultura almerienca. A Sevilla es crea una nova empresa Humet Investigació SA, un laboratori d'anàlisi de terrenys per orientar els agricultors sobre la idoneïtat dels cultius més aptes a les seves explotacions amb aquest nou sistema de reg gota a gota.

Paral·lelament es desenvolupa el material bàsic i complementari per donar resposta als problemes del reg per aspersió. Una oficina amb trenta tècnics investiguen noves tècniques creant els elements necessaris adaptats a les necessitats de l'agricultor. Calia donar resposta a qualsevol plantejament en temes de reg i la marca adquireix un gran prestigi per la qualitat del seus productes i servei. El 1970 es construeix una nova fàbrica a Fuentes de Valdepero (Palència) amb una superfície edificada de 15.500 m<sup>2</sup> amb una segona màquina d'extrusió de tub d'alumini i l'adquisició de dues petites empreses competidores que es van convertir en l'empresa RIPESA (nom sortit de Riegos Perpetuenses) amb seu a Daganzo de Arriba, prop de Madrid, que es va posar al mercat com una segona marca. Continuen els moments de gran activitat i s'inicia l'estudi d'un nou sistema, nomenat 'pivot', molt utilitzat als EUA, dissenyat per a grans finques i pensat per la seva exportació a països del nord d'Àfrica que s'albirava un mercat molt interessant i on ja es començaven a fer operacions importants. En els moments àlgids, Humet exportava prop del 60 % de la producció. A part de dominar pràcticament el mercat nacional, atès que els conreadors extensius de cereals castellans eren els clients més importants -- d'aquí el muntatge de la segona fàbrica a Palència-- es va constituir prop de Toulouse la societat Irrifrance de capital mixte per abastir el mercat francès. També es van establir delegacions a diversos països d'Europa, com Holanda, Bèlgica, Finlàndia i Suïssa entre d'altres, es van dur a terme grans operacions a Cuba pel reg de

la canya de sucre i s'iniciaren les exportacions al nord d'Àfrica (Marroc, Argèlia, Tunísia, etc.) preveient a mig termini instal·lar una fàbrica al Marroc. La facturació en aquells moments superava els 2.000 milions de pessetes l'any. Aquest creixement constant es va fer a base d'autofinançament i crèdits. Humet, per finançar tots els projectes que sorgien, havia hipotecat l'empresa i el seu patrimoni personal. Tant entrava, tant sortia i, com sempre s'anava venent tot, no hi havia cap problema. Malauradament, això va acabar-se durant la dècada dels anys 70.

La majoria de països del nord d'Àfrica tenien plans d'expansió agrícola a base d'aplicar els més sofisticats sistemes de reg dels quals nosaltres érem els principals productors. No obstant, la crisi del petroli del 73 i les guerres àrabs del 75 varen tallar les comandes en un moment de gran endeutament. El 1975, recordem-ho, s'havia aixecat la fàbrica de Palència, que doblava la capacitat productiva. A Espanya, l'IRYDA (Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario), empresa pública amb suport creditici pel desenvolupament de l'agricultura, paralitza els seus ajuts i el mercat interior cau estrepitosament. S'acumulen unes pèrdues considerables i la continuïtat es fa impossible, presentant una suspensió de pagaments el mes de juliol de 1979, amb un deute acumulat de 1.800 milions de pessetes. La Hoja del Lunes, un diari de l'època, feia cinc cèntims de la situació: "*Los problemas de Humet comenzaron a aflorar en 1977 al paralizarse el plan de financiación del IRYDA a los agricultores, porque la caída de la demanda y la infrautilización de la capacidad productiva de la empresa se tradujeron para ésta en unas pérdidas de 400 millones de pesetas*". D'aquesta primera crisi es va salvar, gràcies a una subvenció estatal, en temps d'UCD, de 300 milions de pessetes. Durant aquest període, va imposar-se la presència d'un gerent, la reducció de plantilla i es va crear una empresa comercialitzadora del grup Uralita, amb la qual cosa va desaparèixer la xarxa comercial. La manca d'atenció al mercat va afavorir l'aparició de petits productors, conduint a la fallida el 1982 amb un passiu de 2.710 milions. Justament un any abans, Josep Humet, que havia estat sempre l'ànima de l'empresa, moria a Los Angeles d'un nou atac de cor, quan assistia a una convenció de l'empresa d'aspersors Rain Bird.

No cal dir que per una gran part de Santa Perpètua, el tancament d'Humet va ser traumàtic. Era l'empresa



14. Un camió carregats de tubs per a l'exportació surt de ca l'Humet. Arxiu Pere Riera.



15. Humet Hidràulica SA. 1958. Camp del F.C. Barcelona i Camp de Golf El Prat. Arxiu CREM.

on molta gent havia iniciat la seva vida professional. On hi treballaven la majoria de les 400 persones empleades, donant-se el cas, com dèiem anteriorment, que tres i inclús quatre membres d'una mateixa família en formaven part. Una de les empreses amb millors sous de la comarca i per a molts una garantia per tota la vida. En el passat, s'havien superat èpoques dolentes però aquesta vegada no va ser possible. D'un informe

<sup>3</sup> El document es conserva a casa de Josep Ventura Humet.

<sup>4</sup> Maria Riera Ventura (2002) Autoedició de Maria Riera, vídua de Joaquim Alfaro. Tots dos van impulsar un important indústria perpetua creixuda amb l'embranchida del "desarrollismo" gràcies, sobretot, a l'empenta de tots dos, en un hàbil repartiment de papers. El llibre, mecanografiat i enquadrat manualment forma part de la "Biblioteca de la Memòria", col·lecció local de la Biblioteca Josep Jardí de Santa Perpètua de Mogoda.

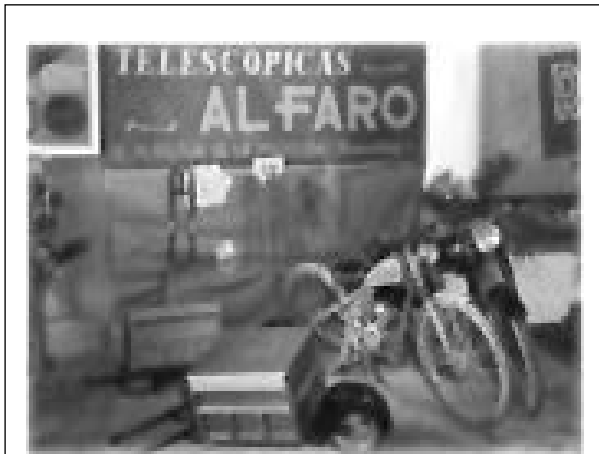
elaborat amb posterioritat al tancament per una empresa especialitzada a instàncies de la Generalitat, n'extraiem el següent:<sup>3</sup> *"H.H. debido sobre todo al modo de ser su gestor siguió una política de integración vertical intensa: la empresa cubría todas las fases que van desde la investigación del producto a la instalación y servicio al agricultor. Optó por la autonomía y la no dependencia de terceros en un grado notable, tal vez excesivo, creando un conjunto de gran estructura. El constante crecimiento en actividad y carga fija junto con unos márgenes de venta insuficientes, le llevaron a una situación de pérdidas y consiguiente descapitalización. Aumentar incesantemente las ventas, lograr la presencia con medios propios en todos los mercados, luchar con la competencia para barrerla aún a costa de la propia rentabilidad, invertir en equipamiento humano y fabril más allá de lo que los recursos generados permitían, son ejemplos de la política seguida, explicable en parte, por la sensación de que el negocio daba para todo y por la idiosincracia del elemento humano. Había que crecer, ser los líderes, crear un imperio. HH logró todo ello en gran medida; las producciones se vendían, el prestigio comercial y empresarial era - y todavía es- importante, se abrieron mercados nacionales y extranjeros. Pero las crisis de tesorería fueron cada vez más frecuentes y el mantenimiento de la empresa, tal y como estaba concebida, se hizo insostenible el 1979"*.

## Construcciones Mecánicas Alfaro SA

Maria Riera Ventura va fer el 2002 un exercici de memòria històrica plasmant en una autoedició la seva experiència vital al llarg dels seus 85 anys de vida aleshores<sup>4</sup>. De les seves pàgines surt l'explicació de la construcció d'una de les empreses importants en l'etapa dels seixanta a Santa Perpètua de Mogoda. Riera (Ripollet, 1923) ha estat una dona de fort caràcter. Als dotze anys va començar a treballar en una sastreria. Malgrat el costum de l'època de no pagar als aprenents, ella va aconseguir 1 pesseta a la setmana per anar al cinema. Als divuit anys ja era oficiala i va marxar a treballar a Sabadell.

Va conèixer Joaquim Alfaro als 21 anys, al ball, i





16. Construcciones Alfaro SA va aconseguir consolidar-se en el mercat de la motocicleta i va ser proveïdor de gairebé totes les marques: Mymssa, Gutzzi, Reina, Edeta, Rieju, Bultaco, Lambreta, Clua, etc.

es van prometre el mateix any. Alfaro era lampista i electricista en aquell 1944. El primer negoci de Joaquim Alfaro va ser un taller de fabricació de bombes d'extracció d'aigua, comprat a un exenarregat de ca l'Humet que s'havia establert pel seu compte. Les seixanta mil pessetes que li demanaven, explica Riera, "les hi van deixar un cunyat d'un cosí seu que tenia un negoci de llegums cuits i havia fet molts diners fent estraperlo".

Als vint-i-tres anys i per poder ajudar al seu



17. Fàbrica de Construcciones Alfaro SA, situada prop de la Riera de Caldes.

futur espòs a l'empresa, Maria Riera va estudiar comptabilitat, després de complir amb la seva feina a Sabadell. Alfaro va adonar-se que la fabricació de bombes no havia de ser bon negoci a causa de la forta competència d'Humet, així que va canviar l'orientació de l'empresa, decantant-se pels accessoris de motocicletes. Era el moment d'expansió del món de les motocicletes com a mitjà de transport popular i ell es va fer proveïdor de Rabassa.

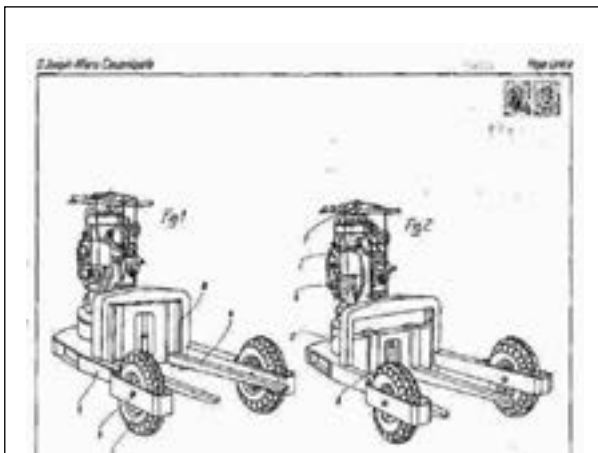
Als vint-i-sis anys, Riera compaginava la feina a la sastreria amb donar un cop de mà al taller del seu promès a les tardes. A la incipient empresa les necessitats d'inversió en maquinària i utillatge minvaven els seus beneficis i les famílies de tots dos no entenien ni compartien el seu esforç per prosperar en aquest món. De fet, les diferències amb la seva família van fer que Riera anés a viure a casa del seu promès, un matrimoni de pagesos amb quatre fills i pocs recursos.

A finals dels anys quaranta, van aparèixer al mercat un seguit de motors per adaptar a les bicicletes. L'únic problema era que les forquilles de les bicicletes d'origen no resistien el sotrac. Alfaro va idear una forquilla hidràulica per adaptar a les bicicletes i aquest va ser el seu primer èxit empresarial. Maria va assumir l'administració i Joaquim el disseny i comercialització dels prototips, viatjant fins on calgués per a presentar el seu producte. Malgrat els seus esforços i els dels altres empresaris del país, però, el mercat autàrquic limitava les exportacions i importacions amb la qual cosa dificultava la capacitat de rebre proveïments i minvava la capacitat d'abastir les comandes.

Tot i així, van aconseguir consolidar-se en el mercat de la motocicleta i van ser proveïdors de gairebé totes les marques: Mymssa, Gutzzi, Reina, Edeta, Rieju, Bultaco, Lambreta, Clua, etc.

L'any 1952 l'empresa ja tenia vuit treballadors. El taller es va fer petit i van establir-se en uns terrenys propietat de l'avi Alfaro, prop de la riera de Caldes. A les noves instal·lacions van convidar a treballar a Arcadi Dunjó, el dissenyador de la famosa Derby a partir d'una motocicleta txeca. La relació, però, no va ser bona i Joaquim Alfaro pateix una depressió que el va allunyar tres mesos del taller que quedà en mans de Riera, encara promesa seva.

Finalment, la parella va contraure matrimoni i, donades les dificultats de relació amb la família i els socis, Alfaro va marxar a Madrid on havia de treballar



18. Construcciones Alfaro, igual que Humet Hidràulica, va aportar algunes innovacions tecnològiques que va patentar. En la imatge, un model de "carretillas" que Joaquim Alfaro va patentar l'any 1968.

en el disseny de nous projectes. Al mes, però, va tornar i va prendre decisions importants: desfer la societat amb l'estraperlista i prescindir d'Arcadi Dunjó.

A mitjan de la dècada dels cinquanta el sector de la motocicleta va començar a minvar però, diu Maria: "el cervell d'en Joaquim sempre estava en plena ebullició, va agafar un delineant a hores i li va encarregar un Dumper. Mentre a la seva ment hi tenia un altre projecte: la construcció d'una motovagoneta per transport interior que girés sobre ella mateixa."

Les noves disposicions de trànsit sorgides en aquella època van obligar a matricular tots els vehicles que sortissin a la carretera. Això va frustrar el projecte del Dumper ja que les autoritats sempre els van denegar l'autorització. Per tant, es van dedicar a la motovagoneta. L'any 1959 la màquina estava a punt de ser fabricada i es va patentar per a Espanya i Portugal.

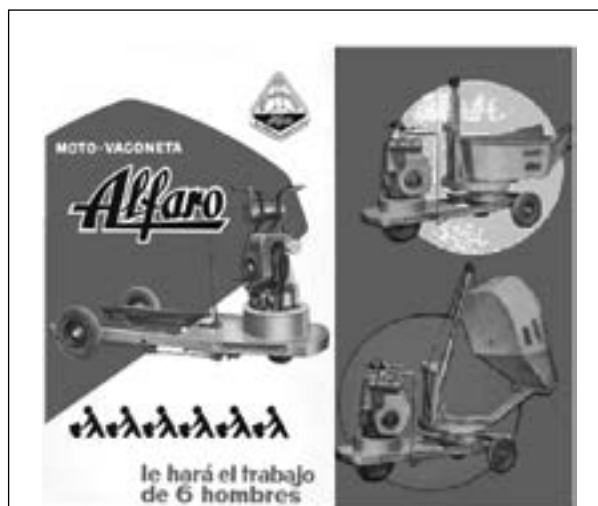
En la seva presentació, a la Fira de Mostres barcelonina, van detectar l'interès que despertava la motovagoneta entre els industrials del sector ceramista: "la nostra màquina era ideal per aquesta feina; tenia capacitat per a mil quilos i es conduïa en poc espai; s'havia d'adaptar a les seves mides i de canviar la plataforma que portava per una forquilla hidràulica per agafar els palets". Segons Riera, el seu home va ser també el dissenyador dels palets.

L'embranchida de la construcció va impulsar la indústria ceramista i, de pas, l'empresa Alfaro que ja donava feina a més de vint persones se'n va beneficiar.

De l'aiguat del 1962, l'empresa va multiplicar per tres les seves instal·lacions. La seva proximitat a la riera va fer viure moments d'angoixa a la família que vivia en una casa annexa a la fàbrica. Superat l'ensurt i amb la col·laboració de treballadors, clients i proveïdors, les instal·lacions van tornar a funcionar.

Al principi la compra de la motovagoneta no resultava rendible a les empreses ja que els salaris dels treballadors eren molt baixos. Maria Riera recorda amb sorna el comentari d'un client amb bòbila a Sant Cugat: "xicot, no fotogràs res amb aquesta màquina –li va dir a en Joaquim– perquè avui l'home és més barat que un quilo de carn de burro. Veig que no m'ha entès, l'explico: un quilo de carn de burro val 80 pessetes i jo tinc un home de 80 quilos per 80 pessetes al dia". El panorama va canviar molt amb l'augment de l'activitat constructiva dels anys seixanta que va incrementar força el cost de la mà d'obra. La motovagoneta va començar a ser una bona inversió, de fet aquest client escèptic de Sant Cugat en va comprar tres.

Tot seguit va venir l'expansió: Espanya, Portugal, Europa, Àfrica i Amèrica; i el disseny de nous models. De la motovagoneta van passar al disseny d'un carretó



19. Publicitat de la primera meitat dels anys 60 de motobolquets Alfaro. En pocs anys els motobolquets Alfaro van fer desaparèixer els carretons de mà de les fàbriques de ceràmica.



Instantània. Ha sido firmado un acuerdo de colaboración y representación entre la firma búlgara «Balkancar» y la española Construcciones Mecánicas Alfaro, S. A., para la venta en España de carretillas elevadoras eléctricas y otros tipos con cambio mecánico y eléctricos. La firma Unión Económica Social Balkancar de Bulgaria es la única representativa de carretillas elevadoras de Europa. Construcciones Mecánicas Alfaro, S. A., construye desde los años en España, sus carretillas son tecnología muy avanzada y se gana considerablemente de los que se producen aquí. El intercambio previsto alcanzará una cifra muy importante que se prepara incrementará en otros mercados. El acuerdo fue firmado por don Joaquín Alfaro Casamiquela, presidente de la firma «Alfaro» y por el señor Iliano Vradin, director de «Balkancar». Al acto de la firma del contrato, que tuvo lugar en la sala de sesiones del Comité Ejecutivo de la Feria Internacional de Barcelona, asistió el señor Iliano Vradin, jefe de la representación comercial y comercial de la República Popular de Bulgaria, así como otros funcionarios de la misma y directores de la firma «Alfaro». — R.

20. Firma de l'acord entre Balkancar, la fàbrica búlgara més important de carretilles elevadores d'Europa d'aquell moment, i Construcciones Mecánicas Alfaro SA que importaria i representaria els seus productes a Espanya. En el moment de la signatura, a l'esquerra, Joaquim Alfaro Casamiquela i, a la seva dreta, el director de Balkancar. Darrere d'aquests, Maria Riera Ventura, esposa de J. Alfaro. Font: La Vanguardia, 13 de juliol de 1973.

elevador que, a més de desplaçar material, permetia la càrrega a camions i furgonetes.

“A poc a poc, a casa anava canviant l'estructura (...). En aquella època tot el benefici anava a invertir-se en millorar l'empresa per fer-la gran i sòlida. Era la nostra màxima il·lusió”. Carretillas Alfaro superava els setanta empleats, a més de la feina que donava a altres tallers i que representava molt més treball. L'empresa va disposar de quaranta-quatre tallers d'assistència per tot l'Estat; va créixer la plantilla de venedors i se'n van obrir corresponals amb representació en les ciutats més importants.

L'eufòria constructiva i turística va permetre el desenvolupament de totes les indústries que hi estaven vinculades. El món ceramista incrementava produccions, invertia en mecanització i Alfaro bastia de motovagonetes i "carretillas" el sector. L'any 1968

disposava de 100 treballadors a fàbrica, i més de 200 en indústries auxiliars de la zona.

Tot el desenvolupament dut a terme en aquells anys va aturar-se per l'ACTUR de Gallecs que expropiava els terrenys de les seves instal·lacions i habitatge per tal de construir la macro ciutat de Santa Maria de Gallecs. Amb aquesta actuació es pretenia descongestionar Barcelona de la població arribada massivament a la capital de la Catalunya industrial. Ells, com d'altres afectats, van iniciar una llarga batalla legal que trigaria anys a substanciar-se, tant que quan va estar resolt definitivament l'empresa havia desaparegut.

Tot i les dificultats, durant aquells anys van continuar creixent. Van arribar a tenir 130 treballadors i van comprar un terreny en zona industrial “per si arribés el cas d'haver de traslladar la indústria.” L'any 1973 l'empresa tenia una cartera de comandes a dos anys vista, l'any 1974 va batre el rècord de facturació amb cinc-cents milions de pessetes; era la tercera indústria del poble en nombre de treballadors ocupats. “Humet, Roure i Alfaro, tres empreses autòctones que en el seu dia —explica Maria Riera— es crearen del no-res i que donaven vida a la majoria de famílies del poble de Santa Perpètua i d'altres que havien arribat de les diverses províncies del país”.

Alfaro es trobava a mitjans de la dècada dels setanta consolidada com a empresa i era l'única constructora de carretillas elevadores que treballava sense llicència estrangera. És en aquest moment en què la constructora malaguenya SOFICO va fer fallida. Era l'empresa constructora de la Costa del Sol i la seva caiguda va arrossegar moltes empreses proveïdores. La crisi del petroli va començar a notar-se, la construcció va aturar-se i amb ella la indústria ceramista. Els impagaments van començar a acumular-se i els bancs van deixar de negociar pagarés. Restriccions creditícies diuen ara. Va ser el primer avís per Carretillas Alfaro. “Nosaltres —diu Maria Riera— gràcies a tenir un bon fons de comerç anàvem treballant però sense alegria”. Una manera de superar la situació va ser l'intent d'obrir el mercat americà.

A partir de l'any 1977 els conflictes laborals van fer-se corrents i “vam tenir la mala sort que els líders de CCOO de la nostra comarca treballaven a casa i hi havia molt malestar i divergències entre els treballadors” segons Riera. Viure a sobre del taller va fer-se insostenible i van traslladar la seva residència a un pis de Barcelona.

No van tornar a viure a Santa Perpètua mai més.

Entre els anys 1978-79, Maria Riera va patir depressions i Joaquim Alfaro un petit infart. De manera que els problemes de salut s'afegiren als maldecaps que generava l'empresa. Donada la situació traspasaren la gestió de l'empresa a dos dels seus tres fills. Amb la fàbrica en mans dels seus fills, Alfaro i senyora van fer un viatge per centre i sud Amèrica a la recerca de nous mercats, d'allà va néixer la Comercial Andina. Van ser tres mesos d'absència, temps durant el qual les relacions laborals van complicar-se molt. Les vagues van tenir com a corol·lari l'incompliment en els terminis d'entrega i aquests van derivar en un empitjorament de la situació financera.

Malgrat el consell dels seus assessors, el matrimoni Alfaro va vendre algunes propietats per intentar salvar l'empresa però l'esforç no va reeixir i a finals del 1980 Carretillas Alfaro va tancar portes per donar pas a una cooperativa de treballadors de curta i conflictiva vida.

Maria Riera destaca en els seus escrits les dificultats que va tenir l'empresa com a conseqüència del paper del comitè d'empresa, al seu parer molt intransigent. El matrimoni va marxar del poble després de veure com *"trenta anys de treball per a construir la seva empresa van caure en sols tres"*.

## Industrias Roure SA

Hem parlat d'importants empreses de la industrialització perpetua dels anys seixanta del segle passat. Empreses que van emergir amb força transformant-se en eixos importants de la vida econòmica i social. Can Humet, can Alfaro i d'altres van ser fruit d'aquell moment i les vicissituds de la història les conduïren al tancament. No podem acabar aquest article sense fer referència a una altra indústria que, com les anteriors, va ser motor de l'economia local per l'ocupació que va generar i a la qual la història li reservaria un destí diferent de les anteriors. Estem parlant d'Industrias Roure. El seu fundador, Jaume Roure i Bou, va establir a Santa Perpètua de Mogoda una empresa de torrefacció de cafès a mitges amb Jordi Soley Soley, els coneguts Cafès Soley. (Sobre la relació Jaume Roure Bou i Jordi Soley Soley, vegeu el reportatge de la revista Fòrum Café, nº 47, desembre 2011, al final d'aquest article). Era l'any 1948 i les

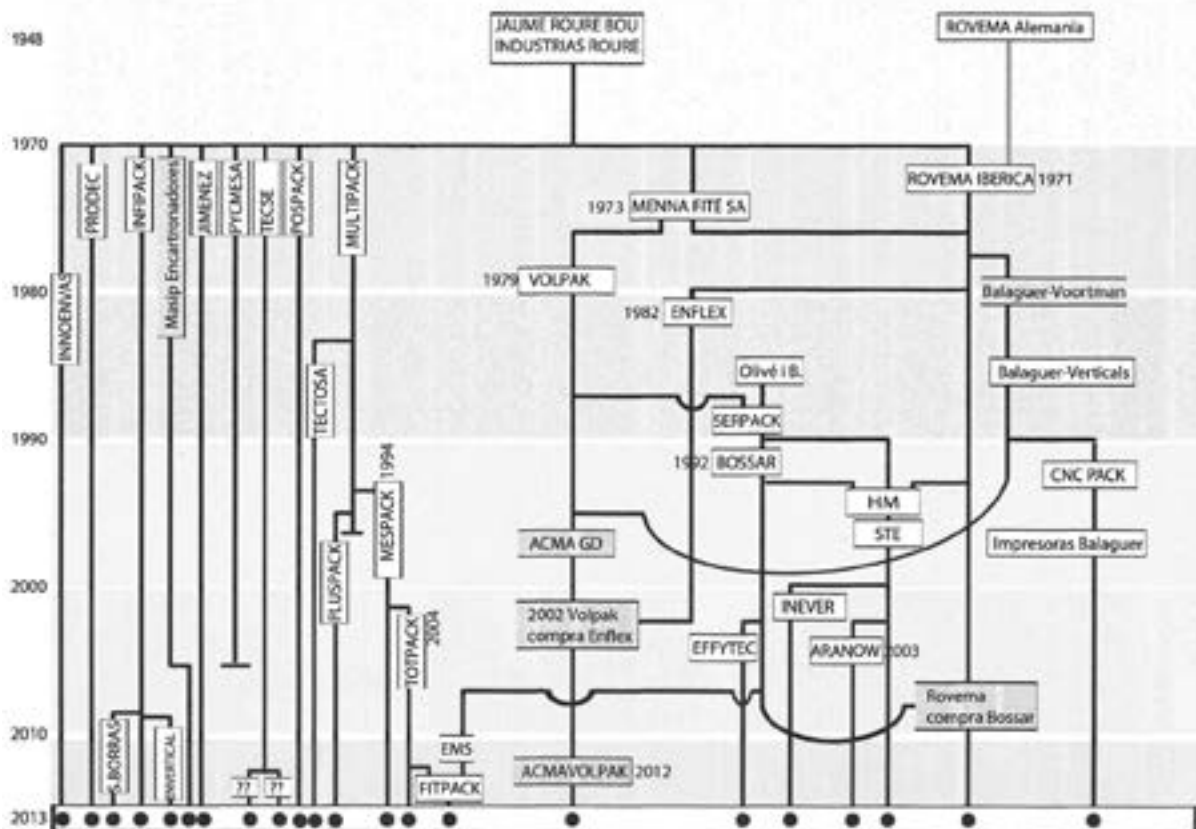
primeres instal·lacions van ser uns locals cedits per Joan Humet. Jaume Roure provenia d'una família cafetera de l'Espluga Calba. El seu pare, Jaume Roure Vidal, va crear el 1890 Cafès Rovi, que va continuar un germà d'en Jaume i ja suma la tercera generació cafetera. Amb aquest bagatge, l'empresa perpetua Cafès Soley va començar a desenvolupar-se i el primer que va fer va ser substituir el sistema de torrefacció manual per un de mecanitzat. En aquest procés, l'enginyer de Jaume Roure jugaria un paper cabdal. Al principi, Industrias Roure va fabricar maquinària amb llicència italiana per a la torrefacció de cafè, cacau i fruits secs. Posteriorment, als anys seixanta, va incorporar la fabricació de maquinària per a l'envasat i l'embalatge amb llicència Rovema Alemanya i, a



21. Industrias Roure va ser fundada per Jaume Roure Bou l'any 1948 i es va instal·lar en el que avui és el polígon de la Creueta. Al principi, fabricava maquinària amb llicència italiana per a la torrefacció de cafè, cacau i fruits secs. La ruptura amb Rovema Alemanya, a principis dels 70, provocaria la seva desaparició temporal generant al mateix temps la creació d'una gran quantitat d'empreses del sector. Actualment, una segona generació familiar comandada per Jaume Roure Pagès, continua el negoci amb el nom de Roure Tectosa SL.

## INDUSTRIAS ROURE, SA

### Origen del clúster perpetuenc de la fabricació de maquinària per a l'envasat



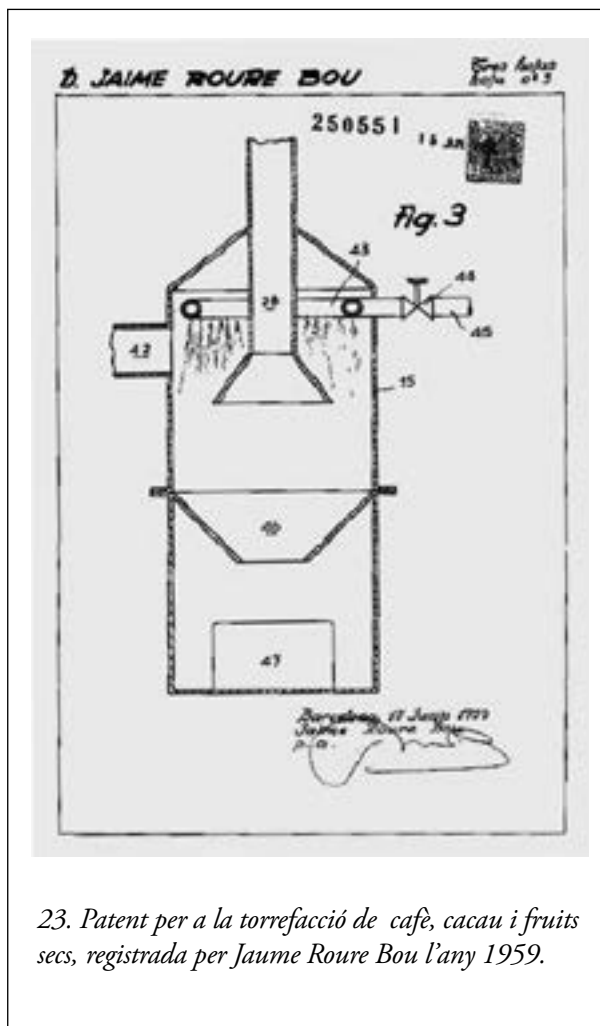
22. *Industrias Roure SA va ser fundada l'any 1948 per Jaume Roure Bou. Al principi, fabricava maquinària amb llicència italiana per a la torrefacció de cafè, cacau i fruits secs. Durant els anys 60, va incorporar la fabricació de maquinària per a l'envasat (horitzontal i vertical) amb llicència de Rovema Alemanya. El 1971 treu al mercat la MS-70, un prototipus d'envasadora horitzontal per sobres petits (fins 70 mm.), inspirada en la marca alemanya Volkogon. Aquest mateix any, es produeix la ruptura amb Rovema Alemanya que s'instal·la a Sabadell i funda Rovema Ibèrica. A partir d'aquest moment, la desaparició d'Industrias Roure SA és inevitable i comença a sorgir una gran munió d'empreses que, quaranta anys després, conformen el teixit industrial català del sector de les màquines d'envasar.*

mitjans dels anys setanta, treu al mercat la MS-70, un prototipus d'envasadora horitzontal per sobres petits (fins 70 mm.), inspirada en la marca holandesa Volkogon.

Les limitacions de la llicència Rovema Alemanya, que només l'autoritzava a produir per al mercat espanyol, van motivar un desacord que va finalitzar amb

l'establiment de Rovema Ibèrica a Sabadell. Els fins llavors aliats estratègics ara esdevindrien competidors i el fraccionament del mercat de maquinària d'envasat i embalatge va fer trontollar Industrias Roure fins fer-la desaparèixer a principis dels anys vuitanta.

Si bé Industrias Roure va desaparèixer com a tal, la família continuaria l'activitat amb altres noms



23. Patent per a la torrefacció de cafè, cacau i fruits secs, registrada per Jaume Roure Bou l'any 1959.

comercials (Multipack, Enflex, etc) i, mitjan anys 80, crearia Roure Tectosa SL, empresa també radicada a Santa Perpètua de Mogoda en el mateix indret on hi havia Industrias Roure i que, actualment, a punt d'entrar una tercera generació, segueix investigant i desenvolupant nous models de màquines amb altes prestacions tecnològiques.

Dues característiques defineixen Industrias Roure. La primera, haver estat una empresa pionera en l'aplicació tecnològica al sector de la torrefacció i de les màquines d'envasat i embalatge, cosa que li va merèixer el reconeixement nacional i internacional. La segona, la més destacada al nostre parer, és haver resultat el viver d'una munió d'empreses del sector que des de la dècada dels cinquanta fins a l'actualitat han generat noves empreses, llocs de treball i innovació tecnològica a la nostra àrea vallesana. Com podem observar en el gràfic de la pàgina anterior, Industrias Roure S.A. va

generar un veritable clúster empresarial perpetuenc de la fabricació de maquinària per a l'envasat. És, sens dubte, un model d'entendre la indústria de gran interès, més en moments de crisi com aquests en què molts sectors pateixen greus dificultats per sobreviure. Cal innovació, dinamisme i visió per trobar nous sectors de negoci que permetin no només mantenir i crear nous llocs de treball sinó l'establiment d'altres empreses que aportin valor afegit al conjunt.

## Conclusió

A la societat perpetuena els va arribar la industrialització de forma accelerada, després de centenars d'anys d'evolució agrícola. En tan sols quinze anys (de 1960 al 1975) van crear-se nou polígons industrials i van instal·lar-se desenes d'empreses. Amb elles van venir el creixement urbanístic i demogràfic enmig d'un context polític i social poc propici a prendre mesures de regulació i ajut per a poder pair el fenomen. Tot i això, d'aquest canvi accelerat de model productiu va sortir-se sense gaires dissensions socials. Afortunadament, l'arribada de la democràcia va permetre agafar el control a uns poders polítics representants de la massa social i amb interès bàsic de millorar la qualitat de vida dels ciutadans locals, tot i les imperfeccions que la perspectiva dels més de trenta anys de desenvolupament democràtic ens permeten detectar.