

Nissagues manresanes d'ahir i d'avui

REPORTATGE. Famílies i empresa: les nissagues empresarials podria ser perfectament també el títol d'aquest reportatge, que vol recordar la capacitat industrial i de servei del Bages al llarg del segle XX, amb el rerefons d'algunes famílies empresarials capdavanteres de la ciutat. Masana-Portabella, Perramon, Ponsa i Roqueta en són quatre exemples ben evidents. Per a l'expert Lluís Virós, catedràtic d'institut i especialista en història econòmica, "parlar de nissagues és parlar de l'empresa familiar, un concepte que al llarg de la història ha estat valorat de diverses maneres. Ha estat considerat un element fonamental per al desenvolupament econòmic i historiadors importants com el nord-americà David S. Landes l'han tractat a bastament. D'ell prové el tractament científic de la creença popular en la teoria de les "tres generacions", de la qual Jaume Vicens Vives parlava per a Catalunya: l'avi emprenedor, amb un nivell cultural baix i una vida plena d'esforços i privacions creava l'empresa i la feia créixer; el fill, més format però força conscienciat, la mantenia, i la generació dels néts, educats a la universitat i relacionats amb la classe alta, l'acabava enfonsant. Tot i que es tracta d'una evolució força repetida, "la veritat és que les empreses depenen també d'altres factors, com la capacitat de contractar el talent empresarial que potser no tenen els descendents, per fer-les durar molt més temps". A més de Lluís Virós, enamorat de l'evolució econòmica de les indústries del Bages al llarg del segle XX i particularment de les manresanes, de les quals ha publicat diverses monografies, com ara AUSA o Perramon i Badia, cal remarcar la tasca de les historiadores catalanes Paloma Fernández i Núria Puig, "que s'han especialitzat en l'estudi de l'empresa familiar actual", diu Virós. Però el Bages, a més, ha estat l'objecte d'estudi de dos dels especialistes més destacats en les relacions entre empresa i família: Àngels Solà, la gran investigadora de la burgesia catalana, i Llorenç Ferrer, que també ha estudiat l'origen de les principals famílies emprenedores de la Catalunya central.

Alguns membres de la família Perramon, propietaris de l'empresa AUSA. Foto: AUSA

Recuperant les idees de Landes, l'empresa familiar es pot definir com el tipus d'empresa més natural perquè soluciona en part el principal problema de la relació entre els humans i la riquesa, que és la desconfiança. Els llaços de parentiu han estat al llarg de la història la manera de lluitar aquesta desconfiança, però al mateix temps han estat una fortíssima pressió per als fills i néts de grans empresaris, que han hagut de continuar les empreses dels avantpassats. Fins a la revolució industrial, les empreses no necessitaven tenir una grandària important i quan van necessitar créixer van resoldre el problema constituint companyies, empreses de socis que no sempre eren familiars i tenien una durada limitada, de manera que, si s'espatllaven les relacions n'hi havia prou amb no renovar-la.

Lluís Virós, especialista en història econòmica manresana
Segons Virós, els principals exemples de companyies manresanes del segle XVIII i de la primera meitat del XIX són les empreses sederes que distribuïen els teixits de seda fets a la ciutat per al mercat espanyol -com ha estudiat Assumpta Muset- i per al mercat americà. Normalment estaven formades per familiars de diferent grau com pares, fills, germans, cunyats... i alguns amics. La companyia també va ser la principal forma d'empresa dels inicis de la industrialització catalana basada en el cotó. Aquí van destacar les companyies formades per mestres velers (una especialitat de la seda) com la de Pau Miralda, que reunia, segons testimonis de l'època, el conjunt de famílies més riques de la ciutat: Torrens, Miralda, Badia, Serra... Alguns procedien de pobles de la comarca i els Torrens van construir la casa més senyorial de la ciutat, la famosa

Buresa, a la cantonada del carrer del Born amb la plaça Fius i Palà, batejada a partir del cognom de la vídua d'un Torrens de principi de segle XX, conegut popularment com el Milord per la seva riquesa. La majoria d'aquestes nissagues van anar-se'n a Barcelona, on van trobar un ambient més adequat al seu nivell social, com els mateixos Torrens o els Serra, amos de l'edifici de l'Ateneu Barcelonès. Altres, com els Batlles, els Cots, els Pons Enrich o els Gallifa van ser més presents en la Manresa dels segles XIX i XX.

A mesura que el capitalisme ha dominat l'economia mundial, hi ha hagut una forta polèmica entre els partidaris i els detractors de l'empresa familiar, però aquest model continua aportant la confiança necessària per començar i l'aportació de capital, de manera que la seva importància gairebé no ha disminuït en la segona meitat del segle XX i els anys que portem del XXI.

D'aquests darrers temps, a nivell local destaquen en el nostre entorn un grup de famílies com els Perramon, Rubiralta, Pujol Muntalà, Ponsa, Masana, Portabella. Algunes continuen a la ciutat i d'altres han acabat a Barcelona. Uns mantenen empreses familiars petites, mitjanes o grans i la majoria han superat etapes de crisi que han posat a prova els lligams familiars i la sang freda dels descendents, que han hagut de prendre decisions tan arriscades com les dels seus avantpassats fundadors de l'empresa i superar autèntics xocs emocionals. Dinasties, com titula Landes un dels seus llibres, que "formen part de la nostra realitat quotidiana que han creat riquesa i que, sovint, l'han reinvertit en el territori i han evitat que la Catalunya Central es converteixi en un simple satèl·lit en un país com Catalunya, dominat per una gran capital", conclou Virós.

Els Masana i Portabella

Joan Vila-Masana i Portabella, director d'Infraestructures de l'hospital Clínic de Barcelona, té un dels arxius històrics més importants sobre Manresa: el conformen més de 1.500 llibres, 3.500 postals --la col·lecció privada més prominent en la matèria-, goigs, censos, registres, gravats, fotografies... També té una base de dades amb tot el que s'ha publicat en referència a Manresa, així com els padrons i censos de la ciutat. Un arxiu digitalitzat amb més de 15.000 referències històriques de la ciutat. "Entre el 7 de febrer i el 21 de maig de 1823 -sosté, basant-se en el seu arxiu i els seus estudis sobre el tema- es va fer la nominació dels carrers, la numeració de les cases de la ciutat i el primer cens dels habitants de Manresa, que en dona 10.829".

Joan Vila-Masana i Portabella apunta que vénen de dues branques "amb llarga tradició a Manresa, els Masana i els Portabella, emparentats després amb els Oliveras, Argullol, amb els Ferrer de la plaça, els Riu de la farmàcia...". En aquells moments, a finals del segle XIX, dominaven tres farmàcies -de sis o set que hi havia a la ciutat- i tenien un negoci de materials de farmàcia: "Recordo que la titular de la farmàcia Oliveras era una neboda de la meua àvia". De la família Masana disposa d'un arbre genealògic des del segle XV: "La família de Can Maçana eren tres cases: la de Montserrat, la de Rajadell i la de la Plana de Vic. Les tres es podien comunicar a través de senyals òptics. El senyor de Rajadell va donar aquesta casa a un antic Masana que va començar allà la nissaga. Els meus cosins encara hi viuen i es dediquen a la pagesia", explica Joan Vila-Masana, que recorda que al segle XVIII es va donar la circumstància que, buscant l'hereu, un dels Masana va tenir setze pubilles i cap successor masculí: "Per tant, legalment, s'havia de perdre el nom. Tanmateix, però, els fills de les seves filles van continuar portant Masana com a primer cognom". Respecte d'aquest tema recorda que el seu avi, que va ser alcalde de Rajadell i president de la Cambra Agrícola de Manresa i de la del Pla de Bages, tenia un "familiar eclesiàstic que es va entretenir a buscar i a fer l'arbre genealògic. Va descobrir que ens havíem canviat el nom, que ens havíem de dir Viladevall (cognom del marit manresà d'una de les setze filles) i va posar una denuncia al jutjat", explica. El jutge i el seu avi van acordar no suprimir el cognom Masana i es va optar per Vila-Masana: "Tots els documents acrediten el meu pare com a Masana, i jo sempre li havia sentit dir que li deien Masana. Nosaltres som els primers que hem nascut com a Vila-Masana".

Família Portabella-Oliveras. Foto: Arxiu familiar

Per la part de Portabella la primera referència que apareix a l'arxiu de Joan Vila-Masana data de 1727: "Sé poc de cadascun d'ells: el més significatiu és que eren velers i vivien al carrer de Sobrerroca". El 1859 Manuel Portabella i Cantarell va comprar als fills de Pau Miralda la fàbrica dels Panyos, la més important del país a l'època, i la reconverteix de la llana al cotó. A partir d'aquí expandeix el negoci cap a Barcelona i arreu de Catalunya. Els Portabella s'emparenten amb els Fabra, de l'empresa Fabra i Coats, on també entren com a accionistes. "Quantes fàbriques importants podia tenir Manresa en aquella època? -pregunta retòricament Vila-Masana. "Les famílies importants acabaven sent les propietàries de les grans fàbriques i les famílies riques econòmicament acabaven dominant la política ciutadana". D'aquella època Vila-Masana recorda que Manresa era culturalment més pobra que Vic. Salva els Bohigas i Torrents i remarca la importància dels jesuïtes: "Tenien a Manresa el millor internat de Catalunya i de l'estat, l'elit de Catalunya hi estudiava, però després retornaven cap a les seves ciutats d'origen". Vila-Masana ho corrobora amb un exemplar del catàleg de 1886 de l'escola dels jesuïtes. De tota manera, afirma que també "hi havia alumnes de Manresa, pocs, però n'hi havia: la família Soler i March, Portabella, Cuixart?". Assenyala, però, que cap família té una continuïtat de manera sostinguda en el temps, tard o d'hora s'acaba dissolent. També apunta que les famílies riques tendeixen a ajuntar-se entre elles, i els segles passats "era normal que les famílies riques entressin en política per dominar des de l'òptica econòmica, industrial i política, la ciutat", afirma.

Els Perramon

Pel que fa a les nissagues manresanes modernes, qui no ha sentit a parlar a Manresa d' AUSA o de Perramon i Badia? A aquestes empreses i a d'altres han dedicat la seva activitat empresarial els membres de la família Perramon, que provenia d'una explotació agrícola. Aquesta saga empresarial comença amb Maurici Perramon i Casasayas (1893-1979), un home espavilat i amb una vida prou complexa perquè ens hi fixem. Era un dels vuit fills d'una família pagesa de les Escodines que de nit estudiava agricultura a l'Escola Municipal d'Arts i Oficis. Als 19 anys es va col·locar d'escrivent en una empresa mitjana de cintes de seda, Vda. de Francisco March, mentre estudiava teoria del teixit a la mateixa escola. L'historiador Lluís Virós explica que "el jove Perramon va aprendre els secrets de la producció i va progressar dins de l'empresa fins que el 1918 el propietari va decidir fer-lo soci, però la relació no va progressar i va plegar el 1923". D'entrada, va crear un obrador de cintes similar als que abundaven a Manresa, però especialitzat en cintes de seda sofisticades i no en vetes de cotó. Per començar, va visitar diferents llocs d'Europa, com Saint Étienne (França), la vall del Wupper (Alemanya), Suïssa i Como, prop de Milà, per conèixer les tècniques i comprar els primers telers.

El novembre de 1923 el taller ja funcionava i tot just s'establitzava quan, al principi de 1925, arriba a Manresa el comerciant i fabricant de barrets barceloní Francisco Badia buscant algú que li fes una cinta especial per als barrets, perquè amb el proteccionisme de la dictadura de Primo de Rivera s'havien encarit molt les importacions de cinta francesa. Virós, autor conjuntament amb Julià Guillamon del llibre "Perramon i Badia 1926-2001", analitza la seva connexió: "La relació entre ambdós comença amb un préstec de Badia que permet que Maurici Perramon dupliqui la capacitat de l'empresa fins que el setembre de 1926 es fan socis al 50%". Així ens ho confirma també el fill de Maurici, Ignasi Perramon Font: "Perramon era proveïdor de Badia. En la majoria de barrets de senyora necessitava la cinta. En tenir problemes d'aprovisionament, a tots dos els va interessar fer-se socis al 50%". Fins a la Guerra Civil, l'empresa va viure un gran creixement acompanyat d'innovació. El 1934 va fer una gran ampliació. Afirma Ignasi Perramon que "en Badia era políglota i dominava l'alemany. Va anar-hi a comprar maquinària i va tenir la sort que els telers li van costar la meitat del preu que valien per qüestions de transaccions monetàries". El 1936 Perramon i Badia s'havia convertit en la primera indústria cintera de Manresa: havia multiplicat el nombre de telers per dotze i el personal per quatre.

Ignasi Perramon i Font, antic codirector de Perramon i Badia

La Guerra Civil va comportar un parèntesi en l'evolució de l'empresa. Explica Virós que "l'ambient social revolucionari considerava les cintes de seda una ostentació mentre que la venda de cintes amb la bandera republicana o comunista no permetien mantenir la producció de la fàbrica, gairebé paralitzada". Maurici Perramon es va veure obligat a fugir dos mesos després de començar la guerra i va fer un periple per Itàlia, amb els germans Badia, Veneçuela, on passa uns dos anys, i França. Amb el triomf anunciat del bàndol facciós retorna a Espanya per Irún i arriba a Manresa quatre dies després de "l'alliberament nacional", segons la propaganda franquista. Ignasi Perramon explica que aleshores "tenien un estoc molt gran de banderes republicanes. Van tallar el color morat, el van cosir de nou fins a convertir-lo en banderes espanyoles". Durant el primer franquisme o autarquia, de 1930 a 1959, "Perramon i Badia va retornar a la prosperitat, va innovar tant els productes com la tecnologia per fer-los, incorporant les etiquetes teixides o una secció de teixit ample, i es va convertir en una de les primeres indústries tèxtils de la ciutat", assenyala Virós. En correspondència, Maurici Perramon participa en les institucions econòmiques i socials de la ciutat, com la Cambra de Comerç, incorpora els seus fills Maurici i Ignasi a la gerència de l'empresa i comença noves iniciatives empresarials. Ignasi Perramon, que havia estudiat enginyeria tècnica a Terrassa, explica que es va incorporar a l'empresa l'any 1949, com a director de la secció de teixits de Perramon i Badia. Del 1965 fins al 1992, en què es va jubilar, va compartir la cogèrència amb els Badia. "Aconseguim les primeres llicències a Espanya de marques com Tergal i fem uns acabats inarrugables. Vam ser també dels primers d'implantar el sistema Jacquard, que augmentava la productivitat en un 2.000%. Ens hi vam posar sense recursos i vam aconseguir ser líders en cinteria jacquard i en el sistema tradicional, amb un gran pes en l'àmbit internacional. Només un exemple: el 20% de la nostra producció anava a Alemanya". La implantació d'aquests nous sistemes la va fer pactant amb els sindicats, a diferència d'altres empreses tèxtils que no s'hi van atrevir: "Vam haver de passar de 300 a 100 persones. Vaig estar de molta sort. Quan els líders de CCOO i UGT regionals de Catalunya es van reunir amb el comitè de la nostra empresa, els vaig dir que després volia parlar amb ells a soles i els vaig explicar que en uns moments de canvis tecnològics es complica l'aspecte sociològic i per tant calia fer-hi front amb plans de reestructuració. En vam fer quatre, sempre d'acord amb aquests sindicats. Considero que va ser el principal èxit de gestió de la meua vida".

Amb el temps, l'empresa més important i innovadora en què participa la família serà AUSA, fundada el 1956. Lluís Virós, autor del llibre: "AUSA, 1956-2006. Cinquanta anys de treball i creativitat", ens explica que "Maurici Perramon Font, el fill gran, era aficionat a l'automobilisme i al final dels cinquanta va convertir el seu hobby en una empresa. Automòviles Utilitarios SA era una societat formada per tres amics, Maurici Perramon, Guillem Tachó i Josep Vila, amb capital de Maurici Perramon Casasayas i dels germans Sallés, de La Metalúrgica Textil". Aprofitant la tecnologia de Tachó, van fabricar en sèrie un petit utilitari, el conegut PTV, del qual es van fabricar 1.100 unitats, que poc després va sucumbir a la competència del SEAT 600. Ignasi Perramon afegeix que "el meu germà era un mecànic molt entès, tot i ser autodidacte". Quan van crear el PTV, "el mercat ja estava molt afectat per la potencialitat dels microvehicles barcelonins com el biscúter i després ja van aparèixer les marques Renault i Seat, que els van deixar sense mercat, i quan la societat dels tres amics començava a generar recursos van tenir seriosos problemes financers". Al cap de poc l'activitat d'AUSA es va orientar a la maquinària lleugera per a obra pública, als anys seixanta als dúmpers i als setanta també als toros o carretons elevadors. Virós remarca que "l'empresa va créixer al ritme de l'obra pública i privada espanyola del Desarrollismo o darrera etapa del franquisme". Ignasi Perramon puntualitza que "el meu germà i Guillem Tachó, tot viatjant per Alemanya, veuen una carretó mecànic i de seguida pensen a aprofitar els sistemes de tracció que tenien del PTV per crear en primer lloc el dúmper i surten al mercat amb el nom d'AUSA, que de seguida els permet engegar la fabricació en sèrie que donarà pas al creixement de l'empresa".

Quan la crisi del petroli dels setanta va afectar AUSA, els seus gestors ja havien començat una estratègia d'internacionalització que la va salvar i la va preparar per a noves èpoques de creixement. Ignasi Perramon explica que el mercat estranger d'AUSA comença per França: "L'estratègia consistia a llogar 100 dúmpers i si funcionava, els venien". Després de construir la nova seu al Guix, on és encara, els dúmpers i toros d'AUSA es van vendre arreu del món,

especialment a França, Gran Bretanya, Alemanya, Estats Units, diversos països de l'Orient Mitjà i d'Àfrica. El procés d'expansió va continuar amb dues experiències de producció a l'exterior, l'empresa Marta de São Paulo per fer dúmpers al Brasil i una empresa a la Xina en societat amb capital local. "Cap de les dues ha continuat, però l'experiència ha servit per deixar-hi oficines comercials". Des d'aleshores, AUSA ha viscut les fluctuacions dels mercats: va viure la crisi dels noranta, va créixer enormement amb l'etapa expansiva que va acabar el 2007 i s'ha mantingut a la baixa amb la crisi. L'actual directiu d'AUSA, Xavier Perramon, explica que "el 2007 teníem moltes comandes i facturàvem per damunt del que era natural, amb hores extres, etc., però de cop i volta la crisi ens va agafar tots amb els pixats al ventre: molts estocs, clients que comencen a anul·lar comandes i es creen empreses de lloguer com mosques. Els nostres tradicionals clients eren els distribuïdors que venien als constructors, però aquests comencen a llogar màquines en lloc de comprar-les...". El 2008 han de fer una reestructuració de la meitat de la plantilla, que passa de 500 a 250 treballadors: "El 2009-2010 perdem la camisa, ens descapitalitzem i arribem a un acord amb els bancs per estabilitzar-nos una mica. Després d'un cert endeutament, ara podem operar perfectament". Pel que fa als productes, "incrementem la gamma de dúmpers i carretons, creem el 'taurullif', que és un toro que aixeca productes l'any 2004, amb moltes perspectives de creixement, cabines abatibles, és a dir, un segment de màquines tot terreny, compactes i amb un disseny una mica diferenciat". Tot plegat els ajuda a "internacionalitzar-nos com ja fèiem des del 1996". El seu germà Manel, president del consell d'administració, assenyala que a partir del 2007 diversifiquen el negoci i comencen a fer "vehicles per netejar municipalitats". És a dir, màquines per escombrar i fer d'altres tasques de manteniment a càrrec dels ajuntaments.

Manuel i Xavier Perramon, president i membre del Consell d'Administració d'AUSA

També aposten, diu Xavier, per la "s sofisticació en la gestió i la digitalització dels processos, de tal manera que amb poca inversió es poden simplificar molt aquests processos, per tal de millorar els productes molt ràpidament. És clar que si no agafem aquest tren ens quedem molt endarrere". Entren amb força al mercat nord-americà: "Tenim un disseny molt adaptat als clients que ens interessin i que busca productes diferents, i a la vegada utilitzem els proveïdors com a 'partners' tecnològics perquè adaptin el seu producte al nostre". Actualment, l'empresa acaba de renovar el conseller delegat, Ramon Carbonell, que substitueix Joan Andreu Aixendri i manté quatre germans Perramon dins del Consell d'Administració: Manel, com a president, desenvolupament corporatiu i estratègia de negoci; Xavier, que porta l'estratègia de producte i les tasques de màrqueting; Jordi, comercial i responsable del mercat ibèric i Enric, l'excel·lència en les operacions, sobretot pel que fa a la qualitat dels productes. Enguany, el 25 de maig els han atorgat a Londres el premi The European Business Awards, Import/Export a la millor empresa exportadora d'Europa, per la seva evolució des del 2007 fins ara.

Mentrestant, Perramon i Badia ha continuat l'activitat, primer sota la direcció de Maurici Perramon Font des de 1972, amb el seu germà Ignasi dirigint la secció de teixit ample, i des dels anys noranta sota la codirecció d'Ignasi Perramon i Joan M. Badia. Aquesta societat es va desfer el febrer de 1999, "perquè no ens enteníem", confessa Perramon, i l'empresa va quedar en mans de la família Badia, que l'ha venuda fa un any a Textil Ribbons Barcelona SL. Ignasi Perramon puntualitza que "són llogaters, perquè els locals encara són nostres i en el fons Joan M. Badia encara hi figura com a coordinador. Es tracta d'una empresa nova que continua funcionant després d'haver reduït de 70 a 35 el nombre d'empleats". En la darrera etapa de Perramon i Badia hi va entrar, per part de la família Perramon, el gendre d'Ignasi Perramon, Manel Rosell, que centra la seva activitat empresarial en Eva Española SA -l'altra empresa dels Perramon-, i que alhora va ser president de Caixa Manresa o la Cambra de Comerç i Indústria.

Els Ponsa

Aquest mes d'agost ha fet 187 anys que els Ponsa es dediquen a la producció de cintes. Una producció que ha evolucionat des de les primeres veles a finals del segle XVIII, a cintes per a calçotets i altres peces de roba que es fabricaven a final del segle XIX, fins a ser l'únic

subministrador de cintes per als arnesos que s'utilitzen en els vehicles de la Formula E (principal competició de vehicles elèctrics), altres competicions internacionals de curses (WRC, Nasca) i, fins i tot, a subministrar cintes a l'equip Mercedes, actual guanyador de la darrera Fórmula 1.

Actualment, Indústries Ponsa inclou diferents sectors productius amb un punt en comú: la necessitat de les seves cintes o els seus derivats: Des de cintes recollidores d'ous per a granges industrials, cintes que acompanyen alguns dels cigars més famosos, reixes o xarxes de protecció anticaiguda o eslingues tèxtils de fins a 40 tones. Si alguna cosa ha caracteritzat la companyia al llarg dels gairebé 200 anys és que s'han sabut adaptar al canvi de demanda i diversificar l'oferta segons les necessitats i el context en què es trobaven. Des dels anys 50 i 60 del segle passat fabriquen des de cintes per a matalassos fins a eslingues; des del 2000 les xarxes anticaiguda i, més recentment, el material per als vehicles de les competicions de la Fórmula 1.

Llorenç Ferrer, especialista en història econòmica del Bages Foto: Arxiu-Francesc Rubí
La llavor de la relació d'aquesta nissaga amb aquest producte es remunta, tal i com explica el catedràtic Llorenç Ferrer al llibre "170 anys teixint cintes", a 50 anys abans, quan el 1777, un adolescent Valentí Ponsa, fill segon sense cap dret a herència sobre les terres del pare a Calders, decideix emprendre camí cap a Manresa per aprendre l'ofici de veler a casa d'Ignasi Soler. Després de quatre anys d'aprenentatge sense remunerar, es va convertir en mestre veler. Pocs anys després es va casar amb la manresana Agnès Vallès i tindrien dos fills, Francesc i Domingo, que van aprendre les arts del pare. Ja en aquella època, l'ofici de veler estava de capa caiguda, no hi havia demanda per als seus productes i s'havien d'adaptar a les noves necessitats o bé plantejar-se tancar el negoci. Francesc i Domingo, els germans Ponsa, ja entrat el segle XIX, "van esdevenir membres del gremi de perxers, fet que els habilitava legalment per produir cintes, producte que han continuat fent fins a dia d'avui, adaptant-se a les demandes de cada moment" explica Ferrer. Francesc Ponsa vivia de lloguer amb la seva muller, Isabell Brell, i els seus sis fills al carrer dels Predicadors de Manresa. Durant aquells anys, Francesc Ponsa i Vallès era un vetaire que treballava a compte d'altres, no constava entre els fabricants i el 1852 consta com a membre de la junta directiva de l'Asociación de Tejedores de Cintas de Seda y Algodón, amb capacitat negociadora per acordar amb els fabricants les tarifes per a les cintes, segons explica Ferrer al seu llibre. Un altre dels fets que denota no tenir propietats és els freqüents canvis de domicili: segons consta, va viure al raval de Puigterrà, a la baixada dels Drets i al carrer del Cós. El fill gran, Francesc Ponsa i Brell mor relativament jove, als 52 anys, membre carlí que va participar en la darrera guerra carlina a la ciutat. Nascut el 1829, es casà amb Teresa Casajuana, filla d'un forner de Santpedor, la qual acabaria sent una persona de pes en l'evolució del negoci familiar. Van tenir tres fills, el petit dels quals se n'anà a la república del Salvador i a Guatemala a fer de comerciant. Amb la mort de Francesc Ponsa pare, Teresa Casajuana pren la direcció del negoci i comença a aplicar canvis: en molt poc temps, passen a treballar pel seu compte i comencen a comprar propietats, entre les quals l'adquirida a un advocat de Barcelona i que es trobava al carrer del Bruc, on van instal·lar l'habitatge i la fàbrica de cintes. L'any 1906, gairebé trenta anys després de la mort de Francesc Ponsa, Teresa Casajuana, ja anciana, decideix vendre al seu fill gran, Francesc Ponsa i Casajuana, la fàbrica de cintes de cotó, la qual incloïa, entre d'altres, 14 telers complets amb tots els accessoris i maquinària per posar-los en marxa. La hi va vendre per 5.000 pessetes i en seria usufructuària mentre visqués.

A l'època en què Teresa és al capdavant de la fàbrica, aquesta esdevé un punt de producció modern i fa el salt cap a la mecanització del procés mitjançant l'energia elèctrica. Durant les dues primeres dècades del segle XX no hi ha excessius canvis; la família inverteix part dels estalvis aconseguits en deute públic, en algunes accions, com la Companyia Anònima Manresana d'Electricitat, i consolida la posició dins la classe mitjana de la ciutat. L'any 1926, Joan Ponsa Llauradó, nét de Francesc Ponsa Casajuana, inicia l'aventura al capdavant de l'empresa després de la mort del seu pare. Llavors, segons recull Llorenç Ferrer, els Ponsa anunciaven que la seva especialitat eren els sargés i calicots i que la seva fàbrica era de cintes de seda, fil i cotó. Un cop més, havien saltat cap a una altra demanda.

La dissenyadora Míriam Ponsa, el 2004 Foto: Arxiu-Francesc Rubí

Passada la Guerra Civil, l'empresa es va especialitzar en cintes de motors, cintes d'espardenyes i sarges. La fàbrica va créixer tres pisos al carrer d'Ausiàs March i hi treballaven una trentena de persones. A partir de llavors, l'empresa va continuar evolucionant segons l'oportunitat o els canvis de demanda que hi havia al mercat. Als anys cinquanta, es va generalitzar la fabricació d'unes cintes que ribetejaven el matalàs de molles. El 1963 es crea Indústries Ponsa SA i el 1973 es traslladen a les instal·lacions de l'avinguda Pirelli. Ens els darrers quaranta anys l'empresa ha continuat evolucionant. El 1974, amb l'objectiu d'abaratir costos, inicien la producció del seu propi fil. Disposen de 60 telers i introdueixen la figura del que avui coneixem com a comercial: viatjants que acostaven el producte a nous possibles clients. La producció de cintes també s'amplia a materials per a motxilles i bosses d'esport, així com les cintes d'obra i construcció, una dels icones de l'empresa i un dels fonaments de la seva expansió, també a nivell internacional. Ressalta Ferrer que Indústries Ponsa és un exemple de la necessitat d'adaptar-se al mercat i detectar l'aparició de noves demandes, en especial en el mercat del teixit, caracteritzat per l'aparició i desaparició de demandes a les quals cal adaptar-se de manera constant: "L'inici dels Ponsa és molt modest, va creixent i s'acaba expandint. És un cas molt interessant, ja que apareix quan el sector ja és important, al segle XVIII, però la indústria de teixits estrets té l'avantatge que sempre apareixen noves demandes o transformacions: faixes per als nens, motxilles de plàstic de les vetes, corretges per aguantar les runes, cinturons de cotxes, cintes per a cigars. Van suplir la disminució de la demanda d'un producte amb les noves necessitats que sorgeixen. S'han adaptat a les circumstàncies del moment".

Indústries Ponsa SA s'estableix el 1992 al polígon industrial dels Dolors, amb Joan Ponsa al capdavant. Des del 2003 també fabriquen xarxes i cordes de seguretat. Experts en cinta tèxtil i fil polipropilè, els seus productes més importants són els sistemes d'elevació: eslingues i ratchets; els sistemes de seguretat laboral, amb cinturons i arnesos; i, les cintes de cortina per a marroquineria i esport. Al segle XXI s'expandeixen considerablement: el 2001, inauguren una fàbrica tèxtil pròpia a la Xina, el 2005 a Romania i el 2007, instal·lacions a Suècia. El 2009 treuen la cinta Ponsagard, que és una novetat mundial, i el 2012 patenten una cinta per fabricar el cinturó més lleuger per a la Fórmula 1. Actualment compta amb cinc centres productius, més d'un centenar de treballadors i el 100% de capital propi. Cal dir que el passat mes de juliol el fiscal va demanar cinc anys de presó per a l'administrador de l'empresa, acusat de defraudar més de 120.000 euros a la hisenda pública el 2001. Després de rebutjar un pacte per rebaixar la pena, està a l'espera de judici.

Francesc Ponsa es va establir al polígon industrial de Salelles, on va crear l'empresa Etisilk, dins del grup Polisilk, que també agrupa Telya i Teksilk, dedicada al mobiliari de jardí i hoteleria. Etisilk fabrica etiquetes teixides de polièster per a aplicacions tèxtils, del calçat i de la tapisseria. Més concretament, etiquetes tèxtils per a la confecció de roba de vestir i roba laboral; hoteleria, decoració i mobiliari, així com la llar en general. Actualment, exporten etiquetes arreu del món i són pioners en la innovació i desenvolupament de noves tecnologies al sector. La seva filla Míriam, dissenyadora de moda, té el taller al carrer del Bruc, on la seva rebesàvia havia fundat el 1886 la fàbrica tèxtil dedicada a la producció de vetes d'espardenya. Els seus dissenys els comercialitza l'empresa Creasilk SL, amb la marca Míriam Ponsa, que té botiga pròpia a la Plana de l'Om.

Els Roqueta

Llorenç Ferrer, en el llibre "La vinya al Bages", explica que l'origen del mas Roqueta "es perd en el temps". No obstant això, n'existeix documentació des de fa més de vuit-cents anys, concretament des de l'any 1199. Un dels supòsits acceptats és que el nom pot venir de l'accident geogràfic on es trobava el mas, vora la riera Gavarresa, conegut com la parròquia d'Horta d'Avinyó. Durant els dos segles següents van anar apareixent masos al voltant de la riera fins que les guerres i la pesta negra ho van despoblar. A mitjan segle XVI s'havia passat de 36 a 14 masos supervivents, i aquests anaren annexant les terres dels deshabitats, de manera que els nous masos eren més grans que els antics: "Són aquests masos els que han configurat la vida de la parròquia en les

darreres centúries i el mas Roqueta n'és un, que es va annexonar el mas Bellví. Les terres pertanyien al bisbe de Vic, que arribava a uns certs tipus de contracte per cedir la terra als pagesos. Aquests, a poc a poc, van anar aconseguint petits beneficis, com la devaluació de la part que es pagava en diners o les expansions agràries que s'anessin produint. En aquest sentit, el bisbe de Vic havia cedit les terres a algun pagès, que n'adoptà el nom pel qual es coneixien. El domini legal pertanyia al bisbe, però el domini útil a la família, a canvi de pagar un cens anual. A finals del segle XVII, el cens del mas Roqueta incloïa, entre d'altres, 13 sous, 4 gallines, un formatge de mitja lliura o 4 quaters de vi.

Durant més de vuit segles el Roqueta n'han vist de tots colors. A finals del segle XVIII i principis del XIX no gaudien de bonança econòmica. El patrimoni dels Roqueta s'estava desvaloritzant. Ferrer posa l'exemple dels dots: "L'any 1768 Maria Roca, la noia que entrava per jove al mas, aportava 750 lliures; el 1807 l'hereu en rebia 600 i en segon matrimoni, després de no haver tingut fills en el primer, la jove aportava només 400 lliures".

El 1830, segons relata Ferrer, "a l'inventari de béns per la mort de Pere Roqueta els deutes estaven separats i detallats: els que hi havia al mas abans que Pere en fos l'hereu i els de després. Llavors el deute superava les 6.000 lliures. En les gairebé darreres dues dècades, el mas Roqueta havia incrementat el seu deute un 34,7%, quantitat que feia perillar la possessió de la família que l'havia habitat durant tants segles". A més, es preveia un conflicte hereditari, ja que Pere Roqueta va morir sense fills i la vídua, Rosa Pla, heretava els béns, fet que la família no acceptava al·legant el testament del pare d'en Pere, el qual preveia que si l'hereu moria sense descendència el mas passaria al segon fill. En aquells moments, el descendent gran de Salvador Roqueta, un petit pagès de Puig-reig, tenia tots els drets d'heretar el mas que fins ara havia pertangut al seu tiet. El conflicte entre la vídua i el nebot es va resoldre amb la signatura d'una concòrdia, a principis de 1831, en la qual Rosa renunciava a la propietat del mas i es comprometia a abandonar-lo en el termini de dos anys. A canvi, rebria del nou hereu 4.450 lliures. Però aquest no ho podia pagar; així que, finalment, es va acordar casar tieta i nebot polític, 31 i 26 anys, respectivament, per satisfer les demandes d'ambdues parts. La parella va tenir cinc fills, van sufragar els deutes i van continuar la relació de la nissaga familiar amb la vinya.

Ramon Roqueta Roqueta, Ramon Roqueta Segalés i Valentí Roqueta Guillamet, a la seva finca d'Avinyó, actual seu de les oficines de l'empresa. Foto: Roqueta Origen

Segons detalla Llorenç Ferrer en el seu llibre, la família Roqueta va viure al mas i va conrear directament una part de les terres fins a començament del segle XX. El 1906, amb Bonaventura Roqueta i Torrentó d'hereu, la família decideix cedir les tasques a masovers. El primer masover va ser Jacint Juncà, que hi va viure a finals de la primera dècada del segle XX. Els masovers es van renovar al llarg de les primeres dècades del segle XX. Durant la postguerra semblava que tot estava perdut, però la progressiva reducció de la producció de vi va obligar a comercialitzar-ne d'altres procedències. El 1960, l'empresa fa les primeres campanyes de publicitat a Ràdio Manresa i al periòdic Manresa. El 1968, Ramon Roqueta presideix l'empresa i augmenta la xarxa de distribució amb camions propis. El 1973 es converteix en la societat anònima Bodegas Roqueta SA i s'especialitza en la distribució del vi de taula fins que, el 1982, Valentí Roqueta Guillamet és nomenat conseller delegat. Aleshores sorgeix la iniciativa d'elaborar vins de qualitat a partir de noves varietats, fet que dóna un nou impuls al mas i a la vinya. En aquest sentit, el 1983, Valentí Roqueta, al capdavant de l'empresa Bodegas Roqueta, crea l'empresa Masies d'Avinyó-Abadal, amb l'objectiu de portar a fer vins de qualitat i retornar la masia d'Avinyó al conreu de la vinya. Per aconseguir-ho es comercialitza la marca Abadal i es crea la societat Bodegas Abadal. Al llarg dels anys següents i fins a l'actualitat, l'empresa s'anirà diversificant, amb les vinyes com a eix central de l'expansió. Així, a partir del 1994, els vins Abadal participen en fires d'àmbit internacional, en què obtindran diversos reconeixements anys després. Impulsada fonamentalment per Valentí Roqueta, l'octubre de 1995, la Generalitat atorga la denominació d'origen DO Pla de Bages. Tot plegat ajuda a un creixement considerable de l'empresa, que s'especialitza en l'exportació internacional.

L'any 2007, Ramon Roqueta Segalés, fill de Valentí, comença el projecte LaFou Celler a Batea -a la denominació d'origen Terra Alta-, que s'inaugura oficialment el 2013. Quatre anys abans, el 2009, s'havia creat el grup Roqueta Origen, que aplega els diversos cellers de la família, sota la presidència de Valentí Roqueta. A partir del 2011, Ramon Roqueta és nomenat conseller de Roqueta Origen Holding SL i apoderat de gairebé totes les empreses familiars, fins que el passat mes d'abril es produeix el relleu executiu del grup Roqueta Origen, on Valentí manté la presidència de la companyia, però el seu fill passa a ser-ne el director general. Ramon Roqueta Segalés explica que en la nova etapa es marquen tres objectius "que neixen de la visió de la família, però també d'un equip humà compromès i il·lusionat amb el projecte: aprofundir en la identitat de cadascuna de les nostres marques i vins, reforçant els seus vincles amb el territori; innovar basant-nos en la llarga història vitivinícola de la zona; recuperar varietats autòctones, com també mètodes de vinificació ancestrals, i apostar per la internacionalització, començant per excel·lir en el nostre mercat més proper, gran aparador internacional, i desenvolupant l'enoturisme als cellers".