

Emilio Farré-Escofet

Escofet, símbolo industrial de Barcelona

ARTES, DISEÑO Y ARQUITECTURA
EN LA CREACIÓN DE VALOR

Con la colaboración
de Teresa Navas y Danae Esparza

Prólogo de Òscar Blasco
Nota final de Ana María Castañeda

ediciones
Lectio

II

Escofet, la nueva empresa (1886)

La creciente confianza de Giovanni Orsola en Jaume propició una propuesta inesperada del empresario al joven aprendiz: «Jaume, me gustaría que te casases con mi heredera. La empresa y la familia serán más fuertes». Jaume, a pesar de su sorpresa, reaccionó con rapidez: «Señor Orsola, me halaga el afecto que me tiene, pero yo ya tengo prometida y la quiero».

Pero Jaume no estaba satisfecho con el estatus de empleado destacado. Era el segundogénito que había abandonado la tierra de payés para abrirse camino en la ciudad, pero no quería quedarse como menestral. Había ahorrado algún dinero y no le daba miedo el futuro; era, más bien, un reto. En la empresa de Orsola fue perfilando la visión de un negocio en un momento en que en Barcelona las posibilidades en el mundo de la edificación eran cada vez mayores. Quería constituir una nueva empresa, la propia, con un proyecto de tal ambición como la suya propia. Había abandonado El Pont d'Armentera por una misión que valiera la pena.

Después de haberse vaciado en Orsola, Jaume era consciente de que la industria no aprovechaba con excelencia el conocimiento adquirido en Francia y las potencialidades del nuevo movimiento artístico que se desplegaba en Barcelona. Giovanni Orsola era emprendedor y tenaz, pero tenía una dinámica empresarial que no basaba tanto los pactos de negocios en la constitución de sociedades sino en el acuerdo mutuo verbal entre las partes implicadas. Movidado por la ambición y por otra óptica empresarial, en 1885 Jaume decidió abandonar la empresa.

—Sr. Orsola, he aprendido mucho con usted, he trabajado incansablemente, pero soy joven y necesito iniciar mi empresa.

—Me decepcionas, Jaume. Te he dado mi confianza, te he formado, ¿y ahora me dices que te vas?

—Le tengo admiración, afecto y gratitud; pero me conozco, Sr. Orsola, soy un culo inquieto y sé que a la larga me frustraría.

—¿Has pensado qué vas a hacer? —le interrogó el Sr. Orsola.

—No lo sé, necesito tiempo para pensarlo, pero quiero iniciar algo en solitario.

—¿No pretenderás crear tu propia fábrica de mosaico?

—No lo sé. Yo no dispongo de capital. Sencillamente, quiero afrontar mi futuro desde mi iniciativa.

Jaume acumuló los conocimientos en la «universidad» real de la fábrica. Tenía una intuición y no quería esperar más. El bisabuelo Jaume creía que el material del futuro era el mosaico hidráulico, porque la terracota es un material que se desgasta con más facilidad y no se adhiere bien al suelo. Hasta entonces, los arquitectos y los maestros de obra utilizaban el pavimento de tipo cerámico en los acabados del suelo de los edificios. Jaume ya se había percatado, en aquellos años de apogeo modernista, de la versatilidad del mosaico para la realización del dibujo artístico mediante el artilugio de las trepas. La inmejorable calidad del cemento como primera materia no la posee el barro cocido, que siempre depende de los diferentes grados de cocción a los que son sometidas las piezas, ofreciendo, por tanto, resultados irregulares. El mosaico hidráulico prensado sería un avance en la industrialización entendida como uniformidad de la calidad.

Cuando el bisabuelo Jaume decidió dejar Orsola, ya tenía la certeza de la oportunidad que representaba una fábrica de mosaico hidráulico de primera calidad para responder a las necesidades de construcción del Ensanche, ya que lo requería para el pavimento de las nuevas viviendas y para las aceras. El primer paso fue buscar socio capitalista. Probablemente, por su pasado reciente en Orsola, conectó con el artista Teòtim Fortuny, que le convenía no solo por el capital, sino también por la sensibilidad artística. Debía situar la fábrica en los terrenos idóneos, pero le faltaba dinero. Durante el año 1886 visitó muchos terrenos en Barcelona y los alrededores y finalmente halló un espacio en el municipio de Sant Martí de Provençals, en el Poble Nou.

El 17 de agosto de 1886 se fundó la Societat Regular Col·lectiva Escofet i Fortuny, dedicada a «la fabricación de ladrillos hidráulicos u otros objetos análogos elaborados por el mismo procedimiento», según muestra la escritura fundacional. El bisabuelo tenía veinticuatro años y ya había realizado un intenso recorrido. El capital social inicial fue de «siete mil duros», de los cuales Fortuny aportó treinta mil pesetas y Jaume Escofet cinco mil. Mientras que Fortuny se responsabilizaría de la contabilidad y de la administración de la caja, Jaume Escofet se convertiría en el socio «inteligente en la fabricación a que se dedicará la

A la derecha, retrato de Jaume Escofet i Milà, el fundador.

sociedad», procurando «que los artefactos salgan con la mayor baratura y perfección posibles, a fin de que puedan competir con los mejores que en su género salgan de fábricas españolas». El otro socio, Teòtim Fortuny i Carpi, tenía treinta años y figuraba, en la minuta notarial, como artista.

A diferencia de Giovanni Orsola, el bisabuelo Jaume no solo formalizó la nueva sociedad en escritura pública, sino que estableció unas reglas de juego entre los dos socios. La sociedad se constituye por diez años, prorrogables, y se fija la forma en que cada uno de ellos pueda pagar el capital del otro en un plazo de cinco años y un interés del 7%. El sueldo de cada uno de los socios se fijó en 50 duros y en caso de sustitución del Sr. Fortuny, el sueldo del Sr. Escofet será de 70 duros y el del sustituto, de 30 duros. El Sr. Fortuny se obliga a aportar diez mil pesetas más como capital, transcurridos ocho meses de la firma de la escritura.

Según consta en los papeles notariales, si en el primer balance el beneficio líquido es de un 10% del capital, deducidos los gastos y el interés del 7%, el Sr. Fortuny se obliga a ingresar en la compañía, como capital, otras quince mil pesetas, mientras que el Sr. Escofet, por su parte, ingresaría también como capital diez mil pesetas de su propio dinero. Además, el Sr. Escofet tendrá el derecho de ingresar en la compañía, como capital, las cantidades necesarias para igualar el capital del Sr. Fortuny.

Los beneficios se distribuirán según el 7% del capital social. El remanente se dividirá entre los dos socios, en mitades. Durante los dos primeros años ningún socio podrá retirar los beneficios ni parte de estos, que deberán acumularse al capital respectivo. Esta cláusula respondía a la necesidad de capitalizar la sociedad y de hacer frente a las inversiones de la fábrica y al stock inmovilizado. El bisabuelo Jaume daba prioridad a las necesidades del proyecto y a tener la vía abierta para aumentar su capital en la sociedad.

La fundación de la empresa vino a aumentar la nómina de las industrias que destinaban una parte de la producción a la fabricación del mosaico hidráulico, pero Escofet y Fortuny será la que disfrutará de un grado de especialización mayor, al concentrar todos sus esfuerzos, casi de forma exclusiva, en la fabricación de este tipo de pavimento.

El 4 de noviembre de 1886, Jaume Escofet firmó un contrato de alquiler por los terrenos de Sant Martí de Provençals con el patricio Manuel Girona, que fue presidente del Banco de Barcelona. El arrendamiento, y no la compra, fue la fórmula posible para una sociedad falta de capital y que debía invertir mucho en la infraestructura industrial, la maquinaria y el utillaje.

La rapidez del bisabuelo, nutrida por el conocimiento adquirido, hizo que, antes de terminar el año, la sociedad ya estableciera su despacho en la avenida Portal de l'Àngel núm. 16, en Barcelona. El libro diario

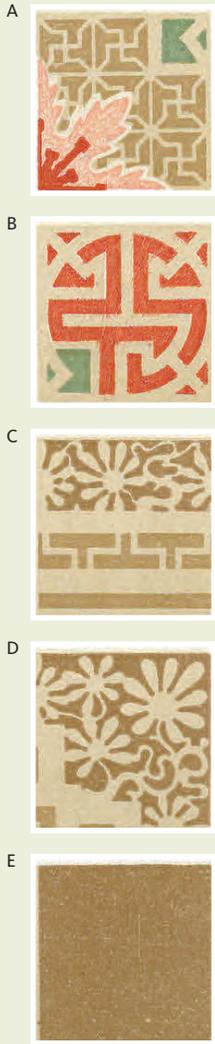


Trabajos de alineación y colocación de baldosas de mosaico hidráulico.

iniciado el primero de enero de 1887 registra los primeros gastos, los de un viaje que realizaron los dos socios a Francia, a los pocos meses de constituir la sociedad, para la adquisición y transporte de dos prensas y varios moldes de la casa Lavache et Fils, una máquina para pastar cal, la primera partida de colores de la marca Parquin Gauchery. Si las dos primeras prensas eran de barra o de presión manual, la tercera ya sería de funcionamiento hidráulico. El cemento se compraba a la prestigiosa industria marsellesa J. & A. Pavin de Lafarge. La experiencia francesa de Jaume Escofet en Orsola fructificaba.

Muy pronto, y con carácter de urgencia, Jaume Escofet encargó el montaje del catálogo núm. 1 que publica la casa. El 28 de febrero de 1887 se paga a Nicolás Miralles por la labor de litografía y, meses más tarde, se efectúan los pagos correspondientes a la confección del catálogo, entre otros, al cartelista Alexandre de Riquer en concepto de diseños para mosaicos. El fundador era clarividente: a la calidad del material había que añadir el valor intangible de las artes. ■■





Josep Pascó, 1891

Mosaico diseñado por Josep Pascó y publicado por primera vez en el catálogo *Escofet, Fortuny y Cía.* hacia 1891.



