

J. Romagosa S. en C.: de com va néixer un nou projecte empresarial

Xavier Mas Gibert
Centre d'Estudis Canetencs

J. Romagosa Ltd.: how a new business project was born

L'autor fa l'anàlisi del que va ser el primer gran projecte del període industrial de Canet de Mar, dels factors externs que van afavorir-lo i dels encerts d'un empresari que va saber aprofitar les circumstàncies de cada moment amb una perspicàcia excepcional.

The author analyses the first great business project of the industrial era in Canet de Mar, the external factors which assisted it and the skills of a businessman who knew how to take advantage of the opportunities of each moment with exceptional insight.

Paraules clau: gènere de punt, Canet de Mar, J. Romagosa S. en C., «DOGO».

Keywords: textiles, Canet de Mar, J. Romagosa Ltd., «DOGO».

Els antecedents

L'any 1906 el Vapor d'en Casals va fer fallida i les antigues instal·lacions van quedar disponibles. En aquesta fàbrica hi treballava un jove comptable barceloní que es deia Jaume Romagosa Duran que, mentre va treballar al Vapor d'en Casals, vivia a dispesa a la Fonda Carqués, al número 2 del carrer del Vall, on va conèixer una sèrie d'excolons *americanos* que vivien a les immediacions.

Aquests antics colons encara tenien per invertir bona part dels diners que havien repatriat després de la desfeta de 1898 i devien estar interessats en la compra de l'antic Vapor d'en Casals, així que van temptar Jaume Romagosa sobre la seva rendibilitat. Jaume Romagosa els va donar arguments favorables sobre la possible inversió en el Vapor d'en Casals. Però en adonar-se'n que els excolons eren proclius a invertir, Jaume Romagosa els va vendre o oferir la seva pròpia idea de negoci convencent-los que, en les instal·lacions desafectades, seria molt millor posar-hi una fàbrica de gènere de punt, que era la nova indústria emergent, en comptes de continuar amb el de teixits a la plana que era un sector amb el mercat saturat i en declivi.

Capitalització del projecte

L'accionariat: qui eren els accionistes?

Jaume Romagosa els va convèncer i com que tenien els diners necessaris per a la creació del negoci, van comprar el Vapor en qüestió i van equipar-lo amb tot el necessari per a la fabricació de gènere de punt; tot pagat al comptat i desemborsant un duro sobre l'altre. Aquests inversionistes van ser: Jaume Bernardell, de qui parlarem més endavant, Domingo Bosch Perejil (Barcelona 1850/1931), Jaume Puxán Carbó, Jaume Viñas Pera i Antoni Cabané Mansió. Aquest últim -segons Carles Sàiz- també era un *americano* molt ric¹ que havia esdevingut per matrimoni un gran propietari rural de les comarques de Girona: Cabané i la seva dona van morir sense descendència, però els seus hereus, Federic i Maria Riera d'Olot, van continuar essent comandataris de J. Romagosa. També participaven en la inversió, Jaume Andreu (altres vegades Jaume Romagosa escriu Jaumeandreu de Girona) i ell mateix, Jaume Romagosa Duran, que a més a més de ser l'*alma mater* del projecte, era l'inversor més minoritari. Jaume Romagosa, inicialment va fer una aportació simbòlica de mil duros que va haver de manllevar al seu pare, però amb això va demostrar que no volia ser un simple gestor o gerent a qui es pot acomiadar, sinó que amb la seva participació en l'accionariat

es va imposar primer en minoria, però amb el compromís (suposo que signat) per part de tots els inversionistes de permetre-li equiparar o igualar la participació de la resta així que li fos possible, però ell com a expert en comptabilitat i autor de la idea es va imposar al capdavant del projecte.

La part més important del capital, inicialment doncs, van aportar-la els excolons -per fer de capitalista el primer que s'ha de tenir és capital, i no com ara que tothom recorre als bancs-. Per aquests accionistes els bancs eren ells mateixos i per algun, com en Domingo Bosch, això era textual, perquè a Cuba -entre moltes altres coses- també n'havia fet de banquer. Bosch també coneixia molt bé el mercat nord-americà, atès que des de Cuba hi exportava sucre i cotó i cacau des de Mèxic. Bosch, a part d'estar capitalitzat pel que feia al coneixement empresarial no era pas un indocumentat sinó tot el contrari. Jaume Puxan Llibre, un altre dels accionistes animadors del projecte, segurament no tenia l'experiència i el coneixement de la gestió empresarial de Bosch, però si tenim en compte que a Cuba va fer-hi una considerable fortuna en un temps rècord (va arribar a ser el subministrador únic de queviures de l'exèrcit colonial espanyol), és fàcil deduir que pel que feia als negocis també n'era un expert. De tots aquests accionistes, Jaume Viñas Pera era el que s'acostava més a la figura tòpica de l'*americano*. Era

comerciant a la menuda i dominava perfectament el tema dels articles colonials: tabac, sucre, rom i cafè. Viñas, quan va tornar d'Amèrica, va posar un establiment al carrer Ample¹, l'edifici del qual encara subsisteix i que tothom coneix per a «can Manden». El motiu de «Manden» venia perquè, després de la seva independència de Cuba es van fer les trameses de colonials a Espanya cada vegada més irregulars i si els clients li demanaven tabac o rom cubà, Jaume Viñas contestava barrejant el català i el castellà crioll:



Fàbrica Romagosa 1, antic Vapor Vell, al peu de la N-II. (J. Romagosa Rocamora)



Fàbrica Romagosa 2, Vapor Nou, entre l'estació de tren i la riera Sant Domènec

«-No en tinc, no *en manden*...» i d'això li va pervenir el motiu de «Manden». (Potser en l'actual conjuntura, en la qual es fan tantes amenaces de boicot a una possible Catalunya independent, val la pena recordar que, després de la seva independència, va ser Cuba qui va declarar el boicot a Espanya i, tal com recordaven els nostres avis, es va acabar per sempre el fumar bo, beure rom de canya superior i prendre cafè excel·lent. A partir d'aleshores els espanyols van haver d'opassar-se els brandis andalusos -que



Escriptures originals de Bernardell i Romagosa, Societat en Comanditat. (J. Romagosa Rocamora)

segons Josep Pla havien fet més baixes que la guerra civil- i fumar el tabac infecte de la *Tabacalera Española*).

Jaume Viñas era el més petit dels accionistes, però se li calculava una fortuna d'uns cinquanta mil duros que, encara que ara semblin poc, a l'època era una quantitat apreciable. Per fer-vos una idea, aquesta era la quantitat que posada a rèdit al banc sense cap risc, donava un duro diari de dividend. En aquell temps, una família de classe mitjana com la de Jaume Viñas, amb un duro al dia podia viure folgadoament sense treballar ni privar-se de res, i fins i tot tenir minyona. També cal tenir en compte que la fortuna de Jaume Viñas, no era res si la comparaven amb la resta d'accionistes, que es podrien considerar de classe alta o molt alta i per tant, el volum de diners efectiu era moltes vegades superior al de Viñas. La resta d'accionistes eren, Antoni Cabané Menció de qui ja hem parlat, Jaume Andreu (de qui creia que era de la família de can Biel Misser, un dels primers propietaris rurals de la vila, en canvi Zenon de Pol en el seu llibre sobre la fàbrica Romagosa també escriu Jaumeandreu -tot junt- i el fa de Girona). Jaume Andreu doncs, possiblement devia ser un inversor ocasional dels qui en cada moment posen diners allà on poden donar més rèdit. Encara devia haver-hi un altre inversor anomenat Bernardell,

que no podia ser minoritari atès que el seu nom apareix en el primer enunciat de l'empresa que va ser: «Bernardell y Romagosa S. en C.». Però, quan el 1908 es va constituir la societat en comandita amb la que giraria al llarg de tota la seva existència, el nom de Bernardell ja desapareix i a partir de 1910, l'enunciat seria «J. Romagosa S. en C.». D'aquest Bernardell en van prescindir ja en la fase de consolidació del negoci, atès que la seva manera de fer i de viure no s'avenia amb la resta dels accionistes.

Un altre encert bàsic d'aquest projecte és que Jaume Romagosa va saber negociar molt bé la seva



Socis comanditaris de l'empresa J. Romagosa S. en Comandita, dedicada al gènere de punt. Jaume Puxan i Carbó, Jaume Viñas Pera, Antoni Cabané Mansió, Jaume Andreu i Jaume Romagosa Duran. (Arxiu CEC)

participació, fonamentalment pel que feia a tenir ell la capacitat de decisió de la futura empresa. Ho deuria negociar tan bé que, tot i ser d'entrada el menys important com a accionista, el seu nom ja apareixia en la titularitat de la nova indústria i ja no desapareixeria mai més. Al cap d'un cert temps, gràcies al seu bon fer, al seu esforç, creativitat i també al seu enllaç matrimonial amb Carme Bosch Ruíz, filla de l'accionista Domingo Bosch Perejil, Jaume Romagosa esdevindria no solament l'home clau del projecte -que ja ho era- sinó també el més determinant de la comandita: entre ell i el seu sogre, Domingo Bosch, no només eren els socis majoritaris sinó els més determinants a l'hora de prendre les decisions.

Curiosament i contràriament al que sol passar sempre a les empreses catalanes i espanyoles, Bernardell va perdre la confiança de la resta del grup i de seguida va ser amortitzat. Però, després d'això, l'accionariat no va prendre posicions antagòniques ni es va dividir mai sinó que es va mantenir unit al llarg de l'existència de la fàbrica. Jaume Romagosa va conservar la cohesió i la confiança de tots i es va consolidar com a líder indiscutible del projecte. Domingo Bosch, que a partir de 1910 devia ser l'accionista més important o almenys més determinant, a Amèrica havia estat un empresari d'èxit, tenia una visió ampla i «americana» dels negocis i no només va donar tot el seu suport i recolzament a un Jaume Romagosa, encara jove i poc expert, sinó que va posar tota la seva experiència empresarial al servei del projecte de la fàbrica, i això devia ajudar a consolidar-lo ràpidament. Algunes de les iniciatives més perspicaces i intel·ligents que es van dur a terme,



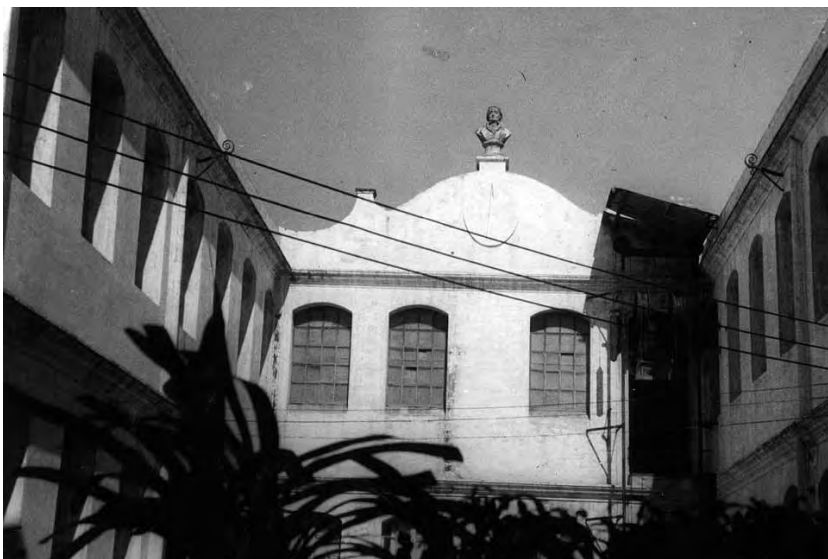
Vista de la fàbrica 1 després de l'enderroc de les cases de les Bombilles

van ser a instància de Domingo Bosch, com per exemple: la d'aconseguir fer treballar la fàbrica de forma absolutament regular els dotze mesos de l'any, tal i com Bosch sabia que ho feien les empreses de gènere de punt nord-americanes.

En aquella època, les empreses de gènere de punt del país, quan arribava el bon temps i la gent no comprava ni mitges ni mitjons i encara menys samarretes de pelfa, quedaven sense feina i havien de parar. Domingo Bosch va proposar fer com els nord-americans i diversificar la producció en dues campanyes i això va resultar un èxit complet. O sigui, van fer dues menes de producció amb articles d'estiu i d'hivern indistintament, que els va permetre treballar seguit i evitar les aturades que per manca de comandes tenien les altres indústries del ram.

Una altra idea clau: per poder garantir la puntualitat del servei s'ha de dominar i completar el cicle productiu

Una altra de les claus de l'èxit de Can Romagosa va ser el tenir a les seves mans tots els elements que intervenien en la producció dels seus articles, des de la filatura, la tintura, el tissatge, els aprestats, la confecció, acabats finals i fins i tot una fàbrica de caps per estotjar el gènere. L'únic apartat que els va fallar va ser el de la filatura que tenien a Barcelona, al capdavant de la qual hi havia Domingo Bosch Pérez-Gil (Barcelona 1850/1931, fill de Domingo Bosch Perejil), que no tenia capacitat o voluntat empresarial i van haver d'abandonar aquesta seqüència del projecte. Aquesta idea de dominar el cicle complet, únicament es donava en les grans



Bust de Jean Marie Jacquard, creador del sistema jacquard, al timpà de la fàbrica Romagosa. (Cedida per Joaquim Romagosa Rocamora)

factories estrangeres i era clau per assegurar la puntualitat en el servei. Per cert que, això de la puntualitat en el servei ni tan sols ho va tenir assegurat en el període àlgid de la firma «Isidre Jover i Cia.» o sigui la Pulligan, tot i que també va introduir la fase del procés químic a les seves instal·lacions. Per cert i tot sigui dit de passada, aquest procés demandava un gran consum d'aigua i, a la segona meitat del segle XX, va posar en evidència que els recursos hídrics del subsòl de Canet no eren suficients per a subvenir les necessitats d'aquestes indústries.

La producció: La maquinària i els articles de fabricació

Jaume Romagosa, inicialment ja devia aconsellar que el més rendible no era continuar amb els teixits a la plana dels antics 'Vapors', sinó utilitzar l'immoble per posar-hi una fàbrica de gènere de punt. En aquell moment, el gènere de punt era una activitat industrial emergent, mentre que la dels teixits a la plana era un sector molt consolidat, «madur» i decadent. També es devien posar d'acord en aquest extrem decisiu, i després de comprar l'edifici del «Vapor» van adquirir una secció de «bateries»: el primer model de gènere de punt amb teler rodó doble i alineat en bateria (d'aquí li va venir el nom) amb el plegador invertit a la part superior de la bancada. Eren telers que teixien amb agulles de bec i mitjançant un sistema de mallores que teixia i alhora deixava una malla a fora. Aquesta malla, posteriorment tonsurada, donava lloc al teixit apelfat. Amb aquest gènere es confeccionaven calçotets i samarretes d'hivern: les famoses samarretes amb tapeta de tres botons que encara es veuen a les pel·lícules del *far-west* i que a Nord Amèrica la utilitzaven sobretot els miners i els *cowboys*. També feien mitjons; els primers impresos de propaganda de l'empresa ho diuen explícitament: «J. Romagosa, S. en C.» *Especialidad en calcetería y artículos interiores*. Doncs bé, els *artículos interiores* eren les samarretes apelfades i la *calcetería* eren els mitjons. Els mitjons devien fabricar-los amb les famoses «colmenes» i amb aquells estàndards primitius d'acció manual, i de mecanitzats amb un cilindre giratori i encara sense plegador. Amb aquesta «especialidad» devien començar el 1908 fins el 1914, que va començar la primera guerra mundial. Aquesta conjuntura històrica va resultar decisiva i devia agafar el projecte de Jaume Romagosa i els seus socis amb la indústria com qui diu, tot just acabada de rodar.



Pati interior de la fàbrica Romagosa núm. 1. (Cedida per J. Romagosa)



Zona de càrrega i descàrrega fàbrica 1. (Cedida per J. Romagosa)

Amb la primera guerra mundial (1914/1918) els va permetre créixer i sobretot capitalitzar-ho tot amb recursos propis. Com que Espanya s'havia declarat neutral, va poder vendre tota mena d'articles i productes als dos bàndols bel·ligerants i van ser quatre anys d'autèntica cucanya econòmica. La pesseta es va cotitzar al màxim aconseguit fins aleshores i per primera vegada a la història, el Banc



Logotip de la firma Romagosa (Cedida per J. Romagosa)

d'Espanya va tenir excedents monetaris. Durant aquests quatre anys, «J. Romagosa S. en C.» va deixar de servir el sempre escàs i problemàtic mercat espanyol i es va esmerçar a fons en el subministrament dels països en guerra, treballant a tres torns diaris complets, o sigui, les 24 hores del dia. La demanda extrema sol afavorir la rutina, però en el cas de «J. Romagosa S. en C.» va estimular una creativitat que es va demostrar summament pràctica, sobretot en els articles destinats als fronts de combat: la peça apelfada de cos sencer -*body*, en anglès- que els soldats es posaven sota l'uniforme: una de les pitjors xacres de la guerra de trinxeres va ser el fred i la humitat. La demanda d'aquest article va arribar a ser tan gran que ja no se servien comandes sinó que van arribar a subhastar tota la producció a la puja -amb els compradors dels Imperis Centrals (germànics) a un costat i els dels Aliats (francòfons) a l'altre: òbviament el millor postor s'emportava el lot complet. Hi havia tanta necessitat que s'enduien les *prendes* a granel i sense planxar ni plegar, només cosides.

Contràriament al que acostumava a passar a casa nostra, bona part dels beneficis de l'empresa «J. Romagosa S. en C.» de la guerra del 1914/1918, van ser invertits en l'ampliació del que ara es coneix com a parc tecnològic, o sigui, en la compra de 18 *cottons* per a la fabricació de mitges amb costura. Degut a la influència del cinema incipient que ensenyava les cames de les actrius amb les mitges amb costura, la mitja femenina va esdevenir l'article de moda i de major demanda en aquell moment.

Després d'haver perdut la guerra i degut a la inflació galopant derivada del Tractat de Versalles,

Alemanya es va veure obligada a vendre's fins i tot la maquinària del seu parc industrial o tecnològic. Després de la guerra i amb la República de Weimer -controlada pel socialistes- es va donar el cas d'inflació més gran que s'ha conegut a la història. Això vol dir que els diners invertits en aquell país també van tenir un efecte multiplicador i va ser un encert que Jaume Romagosa i el soci Jaume Puxan, anessin personalment a Alemanya a gestionar la compra de les màquines amb 19 milions de pessetes de l'època a la cartera i adquirissin una secció completa de 18 *cottons*; una cosa mai vista a Canet. En aquells moments, amb la compra de maquinària, passava quelcom semblant al que s'esdevenia durant la guerra amb la compra del gènere: el lot de màquines se l'emportava el qui era present en aquell moment i amb diners en mà.

Un cop finalitzada la guerra, els clients espanyols pensaven poder declarar-li el boicot a «J. Romagosa S. en C.» i no comprar-li els seus articles per haver-los deixat sense servei durant el conflicte. Però com que després de la guerra l'article de més demanda eren les mitges de *cotton*, si els clients espanyols volien les tan desitjades mitges que es venien soles, van haver de tornar a comprar a J. Romagosa que era qui les fabricava. A part de les mitges també li tornaren a comprar els mitjons, les samarretes i la resta d'articles que fabricava l'empresa. En definitiva, en comptes de fer el boicot, com asseguraven els comerciants espanyols que li farien després de la guerra, van acabar comprant més que mai a la firma de «J. Romagosa S. en C.».

Possiblement en aquest moment devia acabar la fase expansiva del projecte de Jaume Romagosa i els seus socis, i la seva fàbrica era una realitat consolidada que va funcionar de forma estabilitzada almenys fins el 1948, amb el lapsus de la guerra civil, que només els va afectar parcialment, atès que durant la guerra, i gràcies a les bones relacions amb el Comitè Obrer de la fàbrica que cada setmana anava a consultar-li tot, Jaume Romagosa va poder continuar gestionant-la des del seu pis de Barcelona. Després de la guerra el magatzem era ple de primeres matèries i fins i tot s'havien introduït certes millores en les cadenes de producció. Per tant, després del conflicte l'empresa «J. Romagosa S. en C.» va estar en la millor situació possible per a satisfer una demanda absolutament desbocada per la manca de servei durant els tres anys de guerra.

En aquesta fase va ser la darrera vegada que el seu promotor i impulsor principal, Jaume Romagosa Duran, va poder dirigir el seu projecte de gènere de punt atès que va traspasar l'any 1947 i devia morir fer tal com havia viscut, treballant fins a les darreres forces i sempre al peu del canó.

A partir d'aleshores la direcció i la responsabilitat va passar a mans del seu hereu Jaume Romagosa Bosch i va començar el que podríem considerar la tercera i última fase.

Fase final i terminal

A partir de 1948, arran de la desaparició de Jaume Romagosa Duran, la firma va passar a ser «Romagosa S. en C.» i fou el seu fill, Jaume Romagosa Bosch, qui és posà al davant del negoci, secundat pels seus cunyats: Jaume Puxàn al despatx de Barcelona, portant l'administració i Alfons González, ocupant-se de la producció de la que en deien la fàbrica 1 (l'antic Vapor d'en Sedó). Josep Carreras i Zenón de Pol van responsabilitzar-se de la comercialització i venda de les noves col·leccions de la firma al mercat espanyol.

L'empresa també va continuar fabricant mitges i mitjons, i va renovar la maquinària de la secció de mitjons amb la substitució dels estàndards per *lings* i *comets* de doble cilindre. També van posar telers rodons de malloses, amb els quals van fer gènere interior prim, o sigui, samarretes i jerseis d'estiu que l'hereu Jaume Romagosa Bosch ampliaria amb gèneres de fantasia i d'exterior, és a dir, *nikis* i jerseis amb la denominació de marca DOGO.

Es van comprar nous *cottons* per produir *pullovers* i es van reconvertir els antics per produir polos de gran qualitat. També van obrir mercats al nord d'Àfrica: bàsicament a Egipte i al Líban. Van iniciar la confecció de roba per nens, es van arribar a acords amb la casa Lanvin per produir mitjons amb costura, brodats a mà, que es venien en mercats molt exclusius del Líban i Suïssa i, més endavant, es van signar acords per distribuir al mercat espanyol polos amb la marca Lanvin amb dissenys exclusius.

La gran diversificació de la producció permetia una oferta molt variada però dificultava la producció de grans sèries que els hauria permès ser més competitius. Per molt que s'invertís en maquinària, el parc, en general, era vell i conseqüentment poc eficient i rendible. A la fàbrica 2 (que estava entre la riera Sant Domènec i l'estació del Ferrocarril) es va continuar fent productes molt artesanals que anaven quedant desfasats per excés de cost.



Fàbrica 1 després de l'incendi. (Cedida per J. Romagosa)



Retall de diari amb les autoritats de la província visitant la fàbrica cremada. (Cedida per J. Romagosa)



Fàbrica 1 durant i després de l'incendi. (Cedida per J. Romagosa)



Autoritats de l'època, entre els quals es pot distingir a l'empresari Jaume Romagosa Bosch amb Juan Antonio Samaranch, president de la Diputació de Barcelona, Pelayo Ros, Governador Civil; i l'alcalde de Canet, Quirze Planet Fors. (Cedida per J. Romagosa)



Estat de la fàbrica després de l'incendi durant la visita de les autoritats. (Cedida per J. Romagosa)

A la fàbrica 1 es va anar racionalitzant la producció, fent-la més àgil i de disseny molt actual. En aquesta etapa però, l'envelliment de l'empresa era molt perceptible, tant pel que feia als immobles com a la maquinària fins que va sucumbir a les flames una nit de desembre de 1973. L'edifici conservava els terres de fusta de la fàbrica original que estaven amaratats de l'oli de les màquines. Això va ser terrible i definitiu en el moment que un curtcircuit en un dels magatzems de primera matèria va provocar un incendi que es va propagar a gran velocitat per tot l'edifici.

La fàbrica 2 feia un producte que per ell sol no justificava la seva producció: no era rendible sense el producte de la fàbrica 1. Les assegurances no cobrien la construcció i posada en marxa d'una nova fàbrica i la venda va servir per indemnitzar a tot el personal.

«J. Romagosa S en C.» l'any 1936, en el moment en que va esclatar la guerra civil, era l'empresa més important de la història industrial de Canet amb 229 treballadors; Isidre Jover i Cia. en tenia 117 que gairebé s'equiparava amb Josep Tenas Vivó, amb 101 treballadors. L'empresa Romagosa, per tant, és l'empresa que va marcar la fase ascensional del gènere de punt a Canet i ho tenia tot per continuar sent líder del sector. Però quan es va tractar d'innovar per fer pullovers amb *cotton*, la firma «Isidre Jover i Cia.» li va prendre la primeria. Amb els jerséis d'exterior teixits amb *cotton amb minvats*, el gènere de punt a casa nostra va fer el cim més alt i això, per lògica, ho hauria hagut de fer «J. Romagosa S. en C.» i en canvi qui ho va portar a terme va ser «Isidre Jover i Cia.», una empresa de menys capacitat i recursos tecnològics.

I voldria acabar dient que, al meu entendre, en la història econòmica de Canet, només hi ha hagut dos grans períodes, el temps de mar, amb la construcció de vaixells i el comerç marítim, que devia durar uns vuitanta anys: em refereixo al període de plenitud en el segle XVIII i que encara no l'ha superat cap altre, ni per la seva importància internacional, ni pel seu volum de negoci ni per la seva capacitat d'innovació. L'altre període és el del gènere de punt, que no va durar ni vuitanta anys. Tots dos períodes però, vistos des de l'actualitat, provoquen una certa nostàlgia i fan pensar en l'emprenedoria d'aquells empresaris i dels homes que els van ajudar a dur-ho a terme: tècnics i treballadors. Aquest era un *know how* que hem vist desaparèixer irremissiblement. Pel que fa al gènere de punt, l'empresa «J. Romagosa S. en C.» durant una molt bona part d'aquell període del gènere de punt va ostentar la primàcia indiscutible.

Epígon

Joan March, que deu haver estat el més destacat lleó de la tribu dels negocis del país, diu que després de la guerra civil li va dir a no sé qui: «*Aquí tens tots els doblers que vulguis si ets capaç de muntar-me una empresa que duri 50 anys...*» Doncs bé, haver-ne durat 65 com va fer-ho «J. Romagosa S. en C.» no deu estar pas malament sinó tot el contrari.

¹ Segons Carles Saiz, podria ser que el negoci de coloniales d'en Manden fos amb anterioritat el del soci Antoni Cabané Menció, que el tenia al seu domicili del carrer del Vall.