HISTORIA DE LA EMPRESA FORTE:

BERNARDO GARCÍA-FORTE Y AÑOS POSTERIORES

PSEUDÓNIMO: Sparky

MODALIDAD B

INDICE

1. **Introducción** 2

2. **Creador de la marca FORTE: Bernardo García-Forte Pérez** 2

3. **Historia de la empresa FORTE** 3
   - **3.1. 1939-1954** 4
   - **3.2. 1955-1966** 5
   - **3.3. 1967-1997** 6
   - **3.4. 1998-2004** 7
   - **3.5. 2005-2010** 7
   - **3.6. 2011-2017** 9

4. **Otras cuestiones de interés** 10
   - **4.1. Ideas sobre la empresa** 10
   - **4.2. Algunas actividades fuera de la empresa** 11
   - **4.3. Colaboraciones y participaciones** 12

5. **Conclusión** 12

Anexo fotográfico 14

Bibliografía 20

1. Introducción

Los villenenses de una u otra edad tienen el recuerdo de un nombre relacionado con las grandes industrias, sobre todo, con las que tienen que ver con la construcción y es FORTE.

Bernardo García-Forte Pérez fue el creador de la marca FORTE, convirtiéndose, de este modo, en un importante empresario en prefabricado de hormigón para la edificación, el urbanismo y el entorno urbano y paisajístico, no solo a nivel local sino también provincial y nacional, ya que fue ampliando sus fábricas en lugares como Mérida, Orihuela, Liria, Alicante, Huesca, Castellón, Chinchilla y Cartagena, entre otras, y creando almacenes como en Albacete, Elda, Villena y Alcoy.

Fue a principios del siglo XX cuando la empresa dejó de pertenecer a la familia Forte, pasando a manos de nuevos inversores, los cuales preveían un futuro prometedor. Sin embargo, la crisis económica de 2008 también afectó a esta industria, a pesar de los esfuerzos por mantenerla.

Durante más de 70 años estas siglas encabezaron el ranking de las mayores empresas de construcción. Han sido muchas las familias que han dado forma a su vida a través de este nombre, y que, por los cambios de la vida, lo que fue una de las industrias más importantes de España en su factoría, desapareció.

2. Creador de la marca FORTE: Bernardo García-Forte Pérez

Bernardo García-Forte Pérez nació el 11 de marzo de 1923, se jubiló en 1989 y murió el 1 de febrero de 2007. Se casó con Marisa Amorós y tuvieron seis hijos: José María, Fernando, Mª de las Virtudes, Marisa, Mari Carmen y Bernardo.

Su padre, José María García Navarro, tenía un taller de construcción de carros y reparación de aperos de labranza en la calle Cervantes. Bernardo tenía dos años cuando se quedó huérfano de madre junto a su hermana Pepita y, desde entonces, les cuidó su tía Ascensión, hermana de su padre, aunque, poco después, su padre volvió a contraer matrimonio. Esta madrastra no vivió

mucho, ya que falleció con la edad de 48 años, el 15 de febrero de 1946. Así pues, fue atendido por su tía y una sirvienta, a la que llamaba tía Catalina, siempre muy cariñosa con él.

El primer colegio al que asistió fue al de las Hermanas Carmelitas en la Calle Mayor y a los ocho años entró en otro colegio religioso: los Salesianos, en el que permaneció hasta 1936 -fue cerrado a causa de la Guerra Civil- lo que marcó el fin de sus estudios, pues no obtendría más enseñanzas, al menos de ese tipo. Su primer empleo fue el de aprendiz en una imprenta. Después, se responsabilizó de la administración del teatro-cine Chapí que funcionaba activamente. Poco a poco, fueron incorporándose al frente de guerra diversos reemplazos y él tuvo que hacerse cargo de distintas labores como la de la proyección de las películas. Al acabar la guerra en abril de 1939, el teatro y el cine quedaron bajo la responsabilidad de Bernardo.

Tuvo que despedirse de su tío para poder trabajar con su padre, pues este había reconducido su empresa en la que se le daba mayor importancia al sector de las obras y necesitaba de la ayuda de su hijo. Entre ambos y sin saber la trascendencia, consiguieron crear la base de la empresa FORTE.

En aquellos tiempos era muy frecuente conocer a las personas por su apellido, así que su padre y él, cuando el negocio empezó a funcionar, decidieron ponerle un nombre a la factoría y eligieron el de FORTE, ya que era como se les conocía al ser el apellido de uno de sus antepasados. Con este nombre se bautizó la empresa, llegándose a cambiar Bernardo, incluso, con el tiempo, su primer apellido de García a García-Forte.

3. Historia de la empresa FORTE

Varias son las etapas en las que se puede dividir el desarrollo de la empresa desde su creación con la marca FORTE hasta su desaparición. Se ha considerado necesario incluir las últimas etapas de esta industria, a pesar de que su creador, Bernardo García-Forte, jubilado en 1989, no estuviera al frente de ella como gerente al producirse un relevo de dirección de la misma. De este

modo, se quiere dar a conocer cómo evolucionó la factoría a partir de los años noventa hasta el final de sus días.

3.1. 1939-1954

En este periodo se creó la marca FORTE y se establecieron pautas para poder crecer correctamente, ampliando la gama de productos (tubos, acequias, baldosas, etc.) y aumentando su expansión territorial con la inauguración de la planta de Mérida.

Cuando acabó la Guerra Civil, el padre de Bernardo comenzó la venta de materiales de construcción. Básicamente, se dedicaba a vender cemento y a fabricar baldosas hidráulicas hechas con este mismo material, alquilando, para ello, un local en la plaza de las Malvas. En él se fabricaban aquellas baldosas con una máquina muy sencilla, casi artesanal. Bernardo trabajó allí desde 1939 hasta 1943, año en el que se trasladó el taller a la avenida de la Constitución, pero por muy poco tiempo debido a que cada vez necesitaban más espacio para producir y almacenar otros materiales. Encontraron un nuevo local más grande, trasladándose a un edificio conocido como “la Bodega Nueva”, lo que permitió aumentar la producción, industrializando el procedimiento e iniciando la realización de otros productos como la tubería de hormigón. El edificio era muy grande, y, en principio, lo alquilaron, pero, al cabo del tiempo, lo compraron. El trámite fue muy difícil, ya que tuvieron que pedir un préstamo bancario.

La nueva instalación comenzó a adquirir un carácter industrial en 1946. Durante el mismo año ampliaron la gama de sus productos de hormigón al igual que incorporaron nuevas técnicas de proceso más mecanizadas para elaborar las tuberías, pudiendo realizar la construcción de grandes prefabricados de hormigón, ampliando sus productos y extendiendo su radio de acción. Todo esto permitió convertir un pequeño negocio en una gran empresa. Bernardo, siempre interesado por aprender y formarse, consiguió obtener muchos de los conocimientos que poseía gracias a José Menor Domenech, gran conocido suyo y con una enorme experiencia en negocios y publicidad. Bernardo y su padre se preocupaban mucho por la calidad de sus productos,

considerando esto un factor relevante, lo que les daba ventaja ante la competencia.

En Mérida, en 1953, se instaló la segunda factoría FORTE. El objetivo de esta fábrica era el de producir artículos en una zona donde se vendía más, puesto que el gobierno había implantado el “Plan Badajoz”, destinado a dotar a la agricultura pacense de un sistema mejorado de riego, por lo que hacían falta muchas tuberías. A Bernardo, con el paso del tiempo, no le convenció la ubicación y, en 1970, se realizó el traslado de la fábrica de Mérida a la zona llamada Palomares, junto a la carretera de Madrid, estando a la vista de todo el mundo.

3.2. 1955-1966

FORTE puso en funcionamiento una nueva factoría en el polígono de “Bulilla” en Villena con una superficie de más de 100.000 m² y se inició, por primera vez en España, la fabricación de tuberías de hormigón armado con junta elástica Rocla, lo que revolucionó el mercado de las instalaciones hidráulicas.

La nueva instalación en la zona de “Bulilla” en Villena se produjo debido a que, una vez más, se necesitaba más espacio. La empresa ya no podía situarse en ninguno de los edificios de Villena y, en uno de los paseos por los alrededores de esta ciudad que Bernardo hacía con su mujer, barajó la idea de situar su nueva factoría en alguno de esos descampados. Estos paseos por los alrededores de la población dieron lugar a un nuevo proyecto. Alguien de Orihuela, con quien mantenía una lejana relación, se puso en contacto con Bernardo porque se le había ofrecido por el propietario una porción extensa de terreno en la partida de “Bulilla”. El vendedor era don Pascasio López, descendiente de Joaquín Mª López. Aquel lugar era el idóneo para situar el negocio que ya no cabía en la edificación donde anteriormente se situaba.

Uno de sus empleados se encargó de conseguir dichos terrenos, que, después de un año, logró que la porción de tierra adquirida estuviera cerca de la carretera. Aunque no todo fue tan fácil, ya que, para cumplir todas las condiciones necesarias, se requirieron permisos y se tuvo que trabajar mucho

para montar la factoría. A pesar de todo, se pudieron instalar todas las naves de distintos tipos y funciones, oficinas y edificaciones diversas.

En los años sesenta, Bernardo visitó Oslo con el propósito de mejorar la calidad de sus materiales. Posteriormente, lo hizo a Australia. Según Bernardo, decía que los productos que se localizaban fuera de Europa tenían mejor resistencia a la vez que mayor calidad. De estos lugares que visitó, Bernardo aprendió a fabricar los tubos. De Australia, trajo planos e instrucciones, los que dieron lugar a una nueva máquina especial que el propio Bernardo fabricó aquí, en Villena. Esta máquina la utilizó para facilitar la fabricación de las tuberías que constituyeron una novedad.

3.3. 1967-1997

En este periodo se adquirió la primera máquina *Besser* para la fabricación de bloques de hormigón caravista en España, desarrollándose una nueva etapa en el campo de la edificación, con una intensa evolución y crecimiento.

Por otro lado, se inauguró la nueva sede corporativa de Villena, se puso en funcionamiento la planta de áridos en la cantera de Peña-Rubia y se inauguró una nueva fábrica en Mérida a la que le siguieron las de Alicante, Orihuela, Chinchilla y Castellón.

En este periodo, Bernardo adquirió su primera máquina *Besser*, la cual era utilizada para la fabricación de los bloques de hormigón. Para Bernardo fue tan importante el uso de esta máquina que, según él, FORTE se podía dividir en dos etapas: antes y después de la máquina *Besser*. Bernardo estaba al tanto de las innovaciones en cuanto a maquinaria y la descubrió al leer en una revista un artículo sobre la misma. Rápidamente, investigó sobre este tema y contactó con William Tegtmeyer, el vendedor de estas herramientas. Para poder llevar a cabo esta operación tuvo que viajar a Madrid, a la calle Desengaño n.º 13. El precio había que abonarlo al contado, algo imposible para las cuentas bancarias de FORTE -era incluso imposible adquirirla en plazos. Con Tegtmeyer pudo llegar a un acuerdo y cerraron el trato con una financiación “leasing”: con pagos durante tres años -los que Bernardo abonó con dificultad- y tras ese periodo se pagó el resto. Por fin, Bernardo obtuvo su

primera máquina *Besser*. Los gastos no se correspondían con la gran cantidad de beneficios que consiguió con esta máquina, ya que era la primera en Villena. Incluso, se tuvo que construir un edificio donde poder guardarla junto con todos sus elementos indispensables: moldes, equipos, mezcladora, horno… Los bloques de hormigón que esta producía se vendieron muy fácilmente a un precio muy rentable. No solo tuvo una en Villena, sino que fue adquiriendo más para las fábricas de Mérida, Chinchilla, Orihuela y Foncalent, polígono industrial en las cercanías de Alicante.

En 1981 se presentó una situación crítica para la empresa, principalmente por la crisis energética que afectó a muchos países, lo que provocó ciertas irregularidades entre sus clientes que dejaban de pagar sus adquisiciones. Se vio obligado a suspender algunos pagos de sus empleados, incluso se barajaba la idea de cerrar las instalaciones deficitarias. Pero Bernardo supo superar la crisis y pudo expandir sus factorías por diversos lugares tanto dentro como fuera de la provincia.

3.4. 1998-2004

En este período se produjo un relevo en la dirección de la empresa, con una decidida apuesta por la profesionalización del equipo directivo.

En 1999 se fusionaron las distintas sociedades bajo la denominación FORTE Hormigones Tecnológicos. FORTE experimentó un fuerte crecimiento participando en el suministro de obras muy significativas como los aeropuertos de Barajas y el Prat, las líneas de Alta Velocidad (AVE) y la nueva red de Autovías y Autopistas.

Por otro lado, se creó una nueva división, Edificación Industrial, especializada en la construcción de naves industriales.

3.5. 2005-2010

La entrada en 2005 de nuevos inversores en la estructura de la empresa dinamizó aún más su crecimiento, consolidando el objetivo de convertir la marca FORTE en referente del sector en España. Este objetivo de crecimiento y liderazgo se materializó en los últimos años con la adquisición estratégica de

varias empresas, tanto por su ubicación geográfica como por la ampliación hacia nuevas líneas de negocio.

Las empresas *Qualitas Equity* Partners, española, y *Lodh Private Equity*, de origen suizo, compraron a la familia Forte sus factorías el 19 de julio de 2005, ambas gestoras de fondos de capital de riesgo. La entrada de estos fondos, poco antes de que estallase la crisis, pretendía liderar un proceso de concentración del sector en torno a FORTE, que, por entonces, era la quinta empresa nacional del mismo. Ambas habían comenzado, desde hacía poco tiempo, su andadura por el mundo del prefabricado después de conocer este ámbito y comprar la empresa de azulejos *Azuvi*; desde entonces, se dieron cuenta de que el mercado del prefabricado en España tenía posibilidades serias de crecimiento y era un mercado interesante. Decidieron, después, la compra de FORTE por su tamaño y productos en fabricación, complementado con la experiencia del equipo directivo, así como por la situación geográfica de sus factorías -cuatro de ellas en la Comunidad Valenciana: una en Castellón, una en Alicante capital, otra en Orihuela y, la más importante, la de Villena, debido a que aquí se centralizaban las gestiones de todas-, incluidas las de Chinchilla y Mérida.

La empresa FORTE reforzó su liderazgo en el sector del prefabricado de hormigón en Levante al hacerse con el control de la compañía productora de hormigón y constructora de naves industriales *Pronave Yecla* en 2006. *Pronave* contaba con una planta de hormigón que abastecía la construcción de su zona de influencia y con un reconocido prestigio en la construcción de naves industriales. Con dicha adquisición, la facturación combinada de FORTE y *Pronave* en 2005 alcanzó la cifra de 80 millones de euros.

Las gestoras de fondos también adquirieron en 2006 la compañía aragonesa Fomento de Prefabricados de Aragón (*Foprar*), productora de prefabricados de hormigón y especializada en la producción de tuberías, marcos y otros prefabricados. FORTE consideró que la compra de esta empresa le permitiría aumentar sus ganancias.

Sin embargo, llegó la crisis y las gestiones que llevaba *Qualitas* no sirvieron para que la firma enderezase el vuelo: excesivamente dependiente del

sector público y la demanda interna, la caída de la inversión hundió su facturación a menos de la mitad de un plumazo: pasó de más de 100 millones de facturación en 2007 a 44 millones de 2009. En 2010, el último año del que Forte hormigones Tecnológicos presentó cuentas anuales (en 2011) antes de acogerse al concurso, la situación era mucho peor: apenas 30 millones de euros de facturación, unas pérdidas de 8 millones y un agujero acumulado de años anteriores de otros 9 millones. El patrimonio neto de la sociedad era ya negativo: -4.5 millones de euros.

3.6. 2011-2017

Pocos años después, la compañía de prefabricados de hormigón realizó un plan de reestructuración de la empresa que incluía reducciones de costes y de instalaciones, así como recortes de plantilla. Así pues, Forte Hormigones Tecnológicos, en el año 2011, presentó un concurso voluntario de acreedores, ya que su endeudamiento rondaba los 50 millones. El administrador de la sociedad, designado por los fondos, estaba negociando en paralelo un plan de refinanciación con la banca y un convenio anticipado de acreedores por si fracasaban las gestiones con los bancos, como así sucedió e, incluso, se intentó, sin éxito, abrir mercado en el extranjero para superar la caída de la demanda interna y atajar la crisis.

La empresa arrastraba una bajada de sus ventas desde 2008, cuando obtuvo una facturación de 83 millones frente a los 101 millones de euros del ejercicio anterior. A pesar de las cifras, FORTE encontró una salida a su producción en la obra civil con importantes trabajos en diferentes tramos del Tren de Alta Velocidad y sus novedosos sistemas de contención de vehículos. En 2010 cinco directivos de la firma recompraron el 20% de la compañía, que estaba en manos de los fondos de capital de riesgo *Qualitas* y *Lohd Private Equity Investiments* desde 2005. No obstante, estos fondos de inversión seguían teniendo la mayoría de las participaciones y tenían previsto vender a los gestores o a otro fondo en un plazo de tres años.

Finalmente, en 2017, el titular del juzgado de lo Mercantil número 2 de Alicante dictó el auto de conclusión de concurso. De esta forma, el auto puso fin a la labor de los cuatro administradores concursales que habían gestionado

la liquidación de la firma en los últimos años, y dio curso a la extinción y el cierre de su hoja registral.

Justo antes de entrar en concurso, el grupo FORTE daba trabajo a unas 160 personas en las ocho plantas repartidas por Villena, Yecla, Alicante, Castellón, Orihuela, Huesca, Chinchilla y Talavera.

4. Otras cuestiones de interés

Bernardo García-Forte fue el pionero y creador de FORTE, tal y como se ha visto y, a pesar de que no estuvo como gerente de la misma en el final de su existencia, es necesario conocer algunos aspectos sobre el concepto de empresa que tenía y algunas actividades empresariales que llevó a cabo para comprender cómo consiguió crear un gran imperio, sin dejar al margen su lado más humano.

4.1. Ideas sobre la empresa

Para Bernardo era muy importante que una factoría estuviese situada junto a una carretera general, ubicación primordial para que se publicitara tal y como comprobó con la instalación de la fábrica de Villena en “Bulilla”. A partir de ese momento, consideró que sus empresas se situarían en lugares donde hubiera tráfico de vehículos.

En 1967 se creó el Club Forte, enfocado para los empleados. Este club constituía diversas distracciones deportivas y amenas para poder estar en un espacio relajado y en el que los trabajadores estrecharan lazos entre ellos. Este también era utilizado para convenciones en las que se reunían trabajadores de mayor categoría o trabajadores con cargos importantes. La primera se realizó en 1969, en Villena, y en ella se reunieron trabajadores, vendedores, delegados y personal directivo de la Central. En 1970 se realizó otra muy parecida, pero la que destacó fue la del año 1971 que fue celebrada durante dos días y en Benidorm. Fue la primera vez que asistieron las mujeres de los trabajadores. En total, se celebraron dieciséis convenciones entre los años 1969 y 1984. Estas convenciones eran beneficiosas para la empresa

debido a que Bernardo invitaba a la prensa y esto aumentaba el prestigio de la misma.

En varias ocasiones Bernardo montó negocios con sus empleados más eficientes. Así, les proporcionaba la ocasión de que pudieran crearse un pequeño patrimonio.

Por último, destacar, que Bernardo García-Forte no solo le daba importancia al tema empresarial, sino que también valoraba mucho lo humano.

4.2. Algunas actividades fuera de la empresa

Bernardo se asoció con una empresa portuguesa en 1955, “Cimianto” que se instaló en San Vicente del Raspeig.

Por otro lado, en 1956, empezó a fabricar yeso al hacerse cargo de la concesión de unas canteras en Villena. Sin embargo, se tuvo que abandonar la explotación al declarar la zona protegida por su importancia arqueológica.

En 1962 realizó un trabajo de conducción de agua en la población murciana de Torres de Cotillas, el cual presentaba serias dificultades para ponerlo en marcha. Sin embargo, tras muchos estudios y consultas, incluso a técnicos parisinos, la labor se llevó a cabo sin que fuera un fracaso.

En 1965 se volvió a asociar con otra empresa, aunque con una participación minoritaria. En la provincia de Guadalajara -en Brihuega- se creó un nuevo negocio llamado *Roypo*. Esta empresa se dedicaba a fabricar pavimentos hidráulicos y un aspecto no muy usual en España, la cerámica blanca. *Roypo* cerró, ya que se instaló en una zona sin gente cualificada y sin suministros cercanos.

También, formó parte de una sociedad llamada “Europa Cementos”, creada por otros industriales, entre los que destacaron Francisco y Manuel Vera. Las razones fueron los precios y condiciones que tenían establecidas las fábricas de cemento españolas que les llevó a la decisión de importar este producto. La sociedad permaneció activa unos años hasta que se llegó a un acuerdo con los fabricantes españoles.

4.3. Colaboraciones y participaciones

En cuanto a sus participaciones a nivel nacional y provincial, Bernardo perteneció a la Fundación Cotec, una organización en la que se ayudaba a los empresarios mediante la innovación de procesos y sistemas. También, desde 1968 figuró la empresa FORTE en la Asociación Nacional de Derivados del Cemento, denominación reducida al anagrama *Andece*. Elegido vocal de la junta Directiva en 1979 y 1986, Bernardo entró más tarde, en 1992, como vice-presidente. Desde 1985 fue presidente de *Fedicam*, Asociación Provincial de Fabricantes de hormigón, y nombrado vicepresidente desde 1979 hasta 1984. Fue consejero desde 1979 a 1983 de la Caja de Ahorros Provincial de Alicante. Participó también en el Consejo rector de la Sociedad de Garantías Recíprocas. También formó parte del Club de Inversores para el desarrollo de la provincia de Alicante, en cuyo Consejo de Administración estuvo presente durante varios años, y colaboró con el que fue alcalde de Alicante, José Luis Lassatela, para constituir La Institución Ferial Alicantina y estuvo en el Consejo provincial de la Compañía Iberoamericana de Seguros Generales.

En cuanto a sus colaboraciones a nivel local, participó en una comisión encargada de solucionar la precariedad del Asilo de Villena; también de un grupo que se encargaba de solventar las necesidades del convento de las Monjas Trinitarias; durante tres años presidió la Pastoral Diocesana; entre 1967 y 1968 y a finales de la década de los ochenta ejerció la presidencia de la Asociación de Nuestra Señora de las Virtudes; presidió durante más de diez años la Junta local de la Lucha contra el Cáncer y fue presidente, desde su creación, de la Fundación de Nuestra Señora de las Virtudes.

5. Conclusión

La empresa con marca FORTE fue creada en 1939 por Bernardo García-Forte Pérez, convirtiéndose, con el transcurso de los años, en un importante empresario que dio trabajo a cientos de personas donde tenía sus empresas. Destacó, entre otras cosas, por su gran esfuerzo y tesón por conseguir que su negocio fuera mejorando, ampliando la fabricación de sus productos con innovadoras maquinarias e instalando factorías en diversos

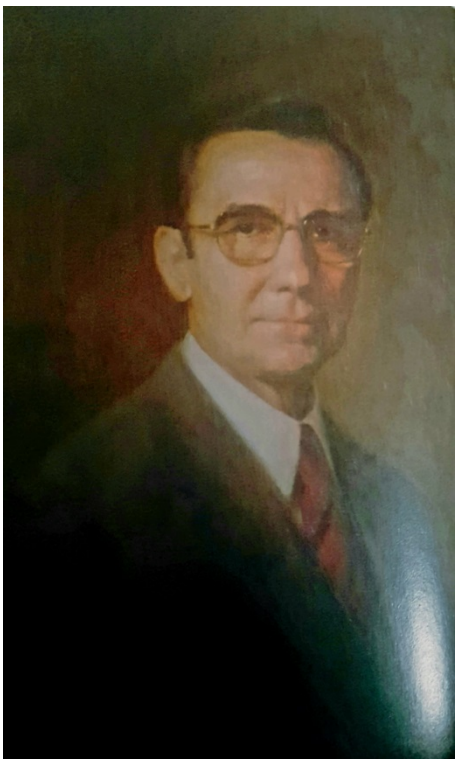
lugares tanto dentro como fuera de la provincia; por su interés, ampliando continuamente sus conocimientos en este campo, y por su amabilidad, siendo muy atento con sus clientes.

Siempre intentó proporcionar a la organización una identificación entre las personas que la integraban y los objetivos que aquella tenía marcados, siendo consciente de que él era el que debía buscar nuevos caminos ante las dificultades y que debía permanecer el mayor tiempo posible al frente de sus responsabilidades, sabiendo que no solo se trataba de mejorar económicamente sino que lo fundamental era ser útil a la sociedad.

A principios del siglo XX dos gestoras de fondos de capital de riesgo compraron a la familia Forte la empresa, teniendo estas importantes vistas al futuro con el negocio, apostando por el mercado de prefabricados en España. No obstante, los resultados no fueron los esperados.

FORTE, como factoría, ha conseguido superar metas extraordinarias y, desde su creación, esta marca ha ido progresando a pasos agigantados a nivel industrial, llegando a facturar gran cantidad de dinero anualmente. Sin embargo, la crisis sorprendió a la empresa y sus ingresos descendieron bruscamente, no pudiendo evitar su cierre.

Anexo fotográfico



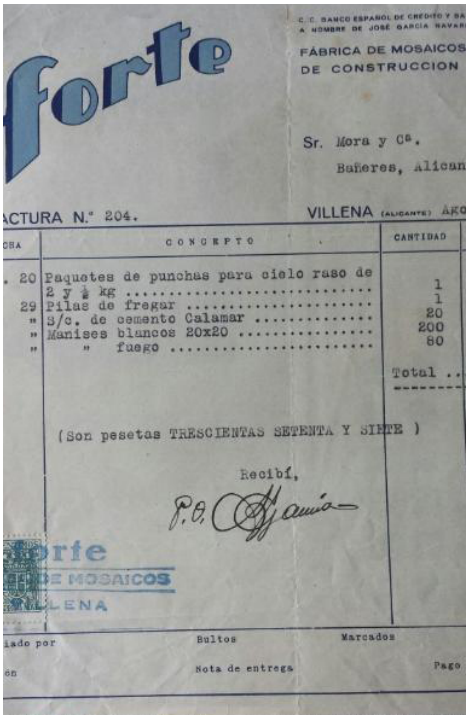
Bernardo García-Forte

Audiencia con el Papa Juan Pablo II

Visitas Tuberías Rocla. 1962

Publicidad. 1951

Publicidad. 1962



forte

FÁBRICA DE MOSAICOS
DE CONSTRUCCION

Sr. Mora y Cª.
Bañeres, Alican

ACTURA N.º 204. VILLENA (ALICANTE)

CHA	CONCEPTO	CANTIDAD
. 20	Paquetes de punchas para cielo raso de 2 y ½ kg	1
29	Pilas de fregar	1
"	S/c. de cemento Calamar	20
"	Manises blancos 20x20	200
"	" fuego	80
	Total ..	

(Son pesetas TRESCIENTAS SETENTA Y SIETE)

Recibí,

P.O.

orte
DE MOSAICOS
LLENA

iado por Bultos Marcados

ón Nota de entrega Pago

VILLENA

PAGADO

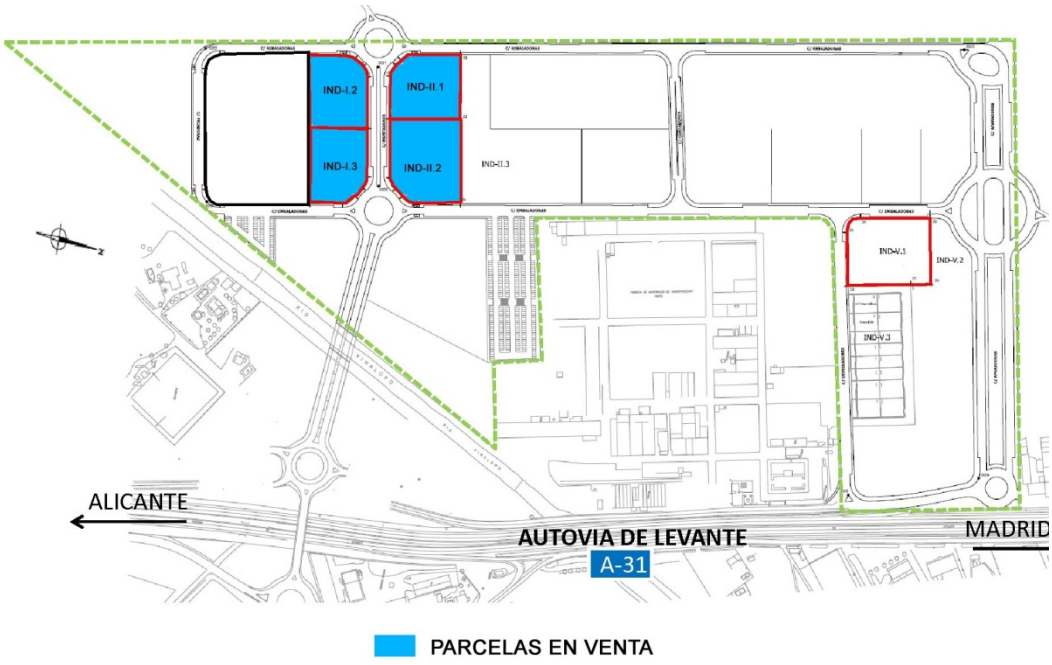
Factura 1940 **Factura 1950**

Factoría Forte. Villena

Tuberías hormigón

Prefabricados de hormigón en líneas de Alta Velocidad

Plataforma del AVE. 2009



Plano de la factoría de Villena. 2006

Chimenea Forte Villena

Fábrica Forte Villena. Abandono

FORTE
HORMIGONES TECNOLOGICOS S.L.

Bibliografía

-Alicanteplaza.es (23 de mayo de 2017)

-Expansión.com (29 de mayo de 2011)

-Forte.es

-Periódico de Villena.com (22 de marzo de 2006, 31 de marzo de 2006, 21 de abril de 2006, 26 de mayo de 2011)

-Villena Cuéntame

Recursos externos