

Conferència

‘L’impacte de la Primera Guerra Mundial sobre la indústria tèxtil catalana’

-Extractes de les ponències-

L’Associació d’Amics de la UAB va organitzar, en col·laboració amb l’Ateneu Barcelonès, la conferència ‘L’impacte de la Primera Guerra Mundial sobre la indústria tèxtil catalana’ a la sala Verdaguer de l’Ateneu el dijous 5 de febrer del 2015.

Presentació

Maria Mestre i Prat de Pàdua, secció d’Història de l’Ateneu Barcelonès.

Les guerres i els conflictes han vingut acompanyats en moltes ocasions per revolucions en molts camps, la Primera Guerra Mundial (IGM) va ser pionera en totes aquestes revolucions. La màquina de destruir documents que actualment hi ha a la majoria d’oficines va sorgir durant aquells anys per la necessitat de fer desaparèixer ràpidament documents importants en el món de l’espionatge. També van ser anys de millores en els camps de la fotografia o de la telegrafia.



Tot i que Catalunya va quedar allunyada del conflicte, ja que Espanya va ser territori neutral, la guerra va beneficiar el sector tèxtil català, un sector molt desenvolupat a ciutats com Sabadell i Terrassa.

Ponència

Esteve Deu i Baigual, professor emèrit d’Història i Institucions Econòmiques de la UAB

A començaments del segle XX, la primera regió industrial d’Espanya era Catalunya, coneguda com ‘la fàbrica d’Espanya’. Era especialment important la indústria tèxtil de béns de consum, concentrada al pla de Barcelona, al Vallès Occidental, a l’Anoia, al Bages, al Garraf i al Maresme, a més, de les conques del Ter i del Llobregat a partir de l’expansió de les colònies tèxtils creades a partir de l’últim terç del segle XIX.

El predomini era de petites i mitjanes empreses. El 1913 les empreses cotoneres més grans del sector tenien entre 8 i 14 milions de pessetes de capital social i les del sector llaner no superaven els 4 milions de pessetes. L'empresa tèxtil més gran de França, bàsicament del sector llaner, tenia tantes pues de filar com totes les que hi havia a Sabadell o a Terrassa.

Les fàbriques petites es dedicaven només a una fase del procés de la producció i es completaven unes a les altres per fer la producció integral. Era una indústria molt poc competitiva al mercat internacional.

Factors claus de la baixa competitivitat de la indústria tèxtil catalana a nivell internacional

En primer lloc, la indústria catalana tenia una forta dependència de la importació de molts inputs, a l'estat espanyol pràcticament no es produïa cotó, per exemple. Sí que es produïa llana d'alta qualitat, però no la suficient, de manera que la meitat de les llanes de qualitat s'importaven, i s'exportava, en canvi, llana de baixa qualitat.



Les indústries funcionaven amb l'energia del vapor, es necessitaven per tant, grans quantitats de carbó, pràcticament la meitat del qual s'havia d'importar d'Anglaterra.

El 90% de la maquinària s'havia comprat a l'estranger, principalment a França, Alemanya i Anglaterra, ja que a l'estat espanyol no hi havia producció suficient, i els productes químics provenien també d'altres països, sobretot de Bèlgica i Alemanya.

Les importacions tenien un cost afegit en relació amb els seus competidors, ja que no s'importaven directament, sinó que es feia a través d'intermediaris. El cotó venia dels EUA, per exemple, anava a Anglaterra i després a Espanya. La llana arribava provinent d'Argentina a grans mercats distribuïdors del nord, com França, Anglaterra, el nord de França, o Alemanya, i finalment es destinava a l'estat espanyol. A vegades el preu dels productes, com per exemple el carbó, era molt més baix que el seu propi transport.

En segon lloc, les limitades economies d'escala. Si es compara la mida de les empreses catalanes i la dels competidors exteriors, és evident que aquests últims tenien unes economies d'escala superiors, amb uns productes molt més competitius, perquè podien fer productes en sèries molt més llargues, cosa que abaratia també els costos de producció.

En tercer lloc, hi havia una clara limitació: la poca capacitat del sistema financer espanyol per finançar vendes a curt i mitjà termini. Les empreses que volien exportar no tenien el crèdit suficient per finançar les vendes en les mateixes condicions que els seus competidors.

Per últim, un problema afegit, l'economia espanyola, tot i ser dependent de les importacions, era molt proteccionista, un proteccionisme integral, que encaria les importacions de productes de l'estranger.

Així doncs, els productes d'aquesta indústria espanyola poc competitiva anaven dirigits sobretot al mercat interior. Una indústria molt centrada a territori català, el 90% de la capacitat productiva cotonera era a Catalunya, també dos terços de la indústria llanera i la meitat de la seda.

Comença la Primera Guerra Mundial

En aquest context, esclata la IGM i la primera reacció és la por, la por a no poder importar el material necessari per a produir. Però la guerra afecta a les zones tèxtils europees i destrueix la capacitat productiva dels països bel·ligerants, disminueix la oferta de productes per als seus mercats interiors, però també l'oferta per al mercat internacional. Tot això, coincideix amb l'augment de la demanda bèl·lica (mantes, roba militar...). La prioritat durant els anys del conflicte serà satisfer l'exèrcit i després la demanda de la població civil.

S'estableix una economia de guerra, una limitació de l'exportació de productes considerats clau, com per exemple, el carbó o els productes fèrrics provinents d'Anglaterra.

La situació bèl·lica permet a Espanya suplir, conjuntament amb altres estats neutrals com Suècia, Suïssa o els EUA, la demanda del mercat internacional. A finals del 1914 i principis del 1915 comencen a arribar a les empreses tèxtils catalanes comandes del ministeri de la Guerra francès per a equipament militar. La demanda és tan alta que arriben al punt de tenir problemes per poder satisfer les comandes amb la rapidesa que els clients demanen.

Entre 1910 i 1914 la indústria tèxtil llanera catalana exportava 700.000 quilograms de teixits, una capacitat exportadora molt poc competitiva. En canvi, entre 1915 i 1919 s'exportaven més de vuit milions de quilograms, s'incrementava per 11 vegades l'exportació. La indústria cotonera, per la seva banda, va multiplicar per tres la seva exportació, sobretot en direcció a Europa, i fonamentalment per la demanda bèl·lica.

En una primera fase els productes anaven als mercats europeus. El 1915, el 95% dels teixits de llana es destinaven a Europa a la demanda bèl·lica, però també a la població civil dels països bel·ligerants. En una

segona fase, les comandes ja arribaven dels clients d'aquets països europeus: el mercat americà, sobretot el llatinoamericà.

Inflació desmesurada

La guerra provoca fortes tensions inflacionistes a nivell internacional. La inflació dels preus dels productes a importar per a la indústria és molt alta i l'economia espanyola es veu afectada. El preu del carbó anglès augmenta entre el 1914 i el 1918 un 773%, el carbó asturià un 200%, el cotó un 200%, la llana un 175%, els productes químics entre un 100 i un 400%. En conseqüència, augmenten els costos de producció de la indústria tèxtil.

De quines maneres s'intenta minimitzar l'impacte de la inflació?

Hi ha costos que els productors no controlen, però hi ha dos elements neutralitzadors, que sí que poden controlar: els **costos salarials** i el pas cap a l'**energia hidroelèctrica**. En aquells anys, els salaris suposaven un 25% del cost productiu, en canvi, per exemple, l'energia suposava un 3% del cost en la indústria llanera i un 6% en la del cotó.

El 1916 es dispara encara més la inflació, en conseqüència, els preus dels productes augmenten, en canvi, els salaris baixen i la població perd capacitat de compra. Les reivindicacions sindicals són a l'ordre del dia.

Les guerres sempre s'aprofiten per a implementar millores tecnològiques, en aquest cas, en el camp de la energia

elèctrica. L'energia necessària per a les indústries s'obtenia fins el moment amb el carbó a les centrals tèrmiques, el 1913 arriba a Barcelona l'energia elèctrica produïda amb salts d'aigua, aquesta energia hidroelèctrica té un cost més baix i no necessita grans inversions per implementar-la.

L'ús de l'energia elèctrica representa una disminució dels costos salarials, ja que no són necessàries les persones que traslladen el carbó, que vigilen i omplen les calderes, etc.

Les millores tecnològiques durant el període de la IGM acaben aquí, no hi va haver més canvis tecnològics, no es canvien les màquines per d'altres de més avançades. El sabadellenc Ferran Casablanca inventa el 1913 un dispositiu per a la filatura del cotó de grans estiratges, un sistema que va revolucionar la indústria cotonera, ja que disminuïa considerablement el temps i el cost de la filatura. Es comença a implantar aquell



mateix any a les indústries, però es paralitza per l'arribada de la guerra l'any següent, ja no es podien permetre tenir màquines parades.

Dues de les tres innovacions tècniques originades a Catalunya van acabar esdevenint grans multinacionals a l'estranger, després d'haver tingut problemes per triomfar al lloc d'origen.

Com es fa front a l'augment de la demanda durant la IGM?

No hi ha avenços tecnològics, per tant, ha d'augmentar la intensitat del treball, les màquines han d'estar menys parades, més hores de treball, més torns nocturns, i més hores extres per part d'un personal que ha perdut poder adquisitiu i necessita treballar més hores. A banda, hi ha el naixement de noves empreses oportunistes, tot i que aquest fet és molt poc significatiu.

La demanda total augmenta un 30%, cal considerar que la demanda interna decreix de forma molt notable, i la producció es concentra en el mercat exterior, en les exportacions. La capacitat de compra de la població ha baixat, i els preus són massa alts per aquest clientela interna.

Cal matisar que la IGM va millorar la situació de les empreses de forma diferent segons la dimensió d'aquestes:

- Les grans empreses tenien més diners per comprar més material d'un sol cop i guardar-lo en stock per a produir més tard quan el preu del mateix material ja havia augmentat, per tant, els beneficis eren molt més alts respecte a d'altres empreses més petites de la competència.
- Les petites i mitjanes empreses (pimes) compraven per produir de manera immediata i no jugaven amb aquesta avantatge.

Les petites empreses a partir del 1918 i el 1919 van començar a tenir beneficis gairebé nuls i finalment, arriben les pèrdues. En definitiva, els beneficis es reparteixen de forma desigual, i vénen més donats per l'especulació amb els preus, que no pas per l'increment de la producció en una situació gens avantatjosa.

A grans trets, però, el sector tèxtil català va aconseguir més beneficis durant aquest període que els que obtenia habitualment abans de la guerra.

A què es van destinar els beneficis?

Les empreses van aconseguir importants fons de reserva i els socis i entitats financeres van ser beneficiaris d'aquests guanys. Una petita part s'inverteix durant la guerra per la incorporació de l'energia elèctrica a les fàbriques. Gran part d'aquests beneficis, d'altra banda, es destinen a béns immobiliaris, a cotxes de luxe,

així com a l'especulació amb divises. En aquest últim cas, no només ho fan particulars, sinó també entitats financeres. Aquesta especulació va conduir a la ruïna econòmica a moltes persones, i va provocar la fallida d'entitats com el Banc de Terrassa.

Els feliços anys 20?

El període de bonança econòmica s'allarga fins el 1920, l'any en que els països bel·ligerants comencen a recuperar la capacitat productiva. El 1921 comença una important crisi econòmica a Espanya, baixen les exportacions, i hi ha grans estocs amb productes comprats a preus molt alts. La caiguda dels preus a nivell internacional és evident, i la desavantatge tecnològica amb d'altres països és molt patent. Les millores en la filatura ja fa anys que s'han aplicat a d'altres països, i a Catalunya no s'havia produït cap renovació en maquinària.



Hi ha dos grans problemes a principis dels anys 20. El primer de tots és la pèrdua de mercats i la sobreproducció. I la segona, la conflictivitat laboral, apareixen els pistolers, cada dia moren per una banda empresaris i de l'altra, membres de sindicats. La població treballadora que ja havia perdut poder adquisitiu, ara es troba amb una taxa d'atur molt alta, fins a un 40% en el sector tèxtil. En un intent de frenar la conflictivitat, s'aconsegueixen millores laborals, un augment salarial i la jornada laboral a 48 hores.

Amb tota aquesta situació, què demanen els empresaris catalans després de la IGM? Més proteccionisme. Espanya acaba tenint l'aranzel més proteccionista d'Europa després de Sèrbia, va significar gairebé la prohibició de vendre productes estrangers a l'estat espanyol. Aquesta va ser una compensació cap als empresaris per d'altres mesures que no es van poder aprovar, com les primes a l'exportació i la creació d'una banca oficial de crèdit a l'exportació.

En tot aquest context de crisi econòmica i conflictivitat laboral i social, arriba el cop d'estat militar de 1923, i s'instaura el **règim dictatorial de Miguel Primo de Rivera**. Comença una època de repressió als sindicats i a les persones sindicalistes, i es prenen mesures com la congelació dels salaris.

Pel que fa a les indústries, millora la productivitat i hi ha millores en la tecnologia, però continua la sobreproducció i els preus dels productes decreixen. Des dels poders públics, el comitè regulador de la producció industrial regula la situació perquè no hi hagi augments de producció: no es permet canviar la maquinària i no es poden crear noves seccions dins de les empreses o augmentar les existents.

En conclusió, la IGM o els anys posteriors, invertint els beneficis, haurien pogut ser un període idoni per modernitzar la indústria tèxtil per fer-la més productiva i competent, però no va ser així. Durant aquest període encara funcionava una maquinària dels anys 60/70/80 del segle XIX, quan van instal·lar-se les primeres fàbriques. Unes màquines que ja havien sigut amortitzades fins a tres vegades.