

El Crac de 1929 en el sistema-mundo

**La perspectiva catalana, 1929-1935
El caso de la España Industrial**

Javier Aranda Prieto

siníndice
EDITORIAL

AGRADECIMIENTOS

En un trabajo de investigación hay mucha gente detrás que te ha ido apoyando en los años que has efectuado la investigación y es el momento de acordarse de ellos. En primer lugar, mi mentora, Àngels Solà Parera que ha tenido que sufrirme estos años, mi desorden, mis dudas o mi incapacidad de concentrarme, ella siempre me sirvió de apoyo, pero sobre todo como referencia personal de profesionalidad absoluta y dedicación completa hacia mi persona que nunca podré devolverle y por ello mi agradecimiento eterno. No quiero olvidarme en estas líneas de mi profesor de treball de recerca, Carles Santacana y a todos los profesores del Máster d'Estudis Històrics que son los que me abrieron las puertas del doctorado, gracias a su buen desempeño pude disfrutar de dos años de buenas y felices experiencias. El realizar una tesis te permite el maravilloso instante de acordarte de personas que te han realizado como hombre, quiero agradecer por ello su total interés, amor, amistad o dedicación.

Este es el final de un largo camino académico y primero quiero recordarme de todos los profesores/as que he tenido, de los que me han sufrido y de los que he aprendido. En estos difíciles momentos para el sistema educativo quiero recordar que toda mi trayectoria académica estuvo en la pública, es allí donde desarrollé mi andadura como alumno formándome en la antigua EGB en el C.P Primavera, el Bachillerato en el Instituto Puig Castellar y realizando la Licenciatura de Historia en la Universitat de Barcelona. En todos estos centros pasé muchos años de diversión, aprobados y también bastantes suspensos, fueron años que me ayudaron a formarme como alumno y como persona, creyendo a veces que en etapas tan

críticas para la enseñanza como la que estamos hoy en día inmersos personas como yo somos la demostración de que el sistema, la mal llamada promoción social, algunas veces funciona.

En mis años académicos me he ido encontrando con una calidad excelente de profesores, este fue el caso de docentes como la Leo o la Fátima en primaria, Carlos Mañas en bachillerato o en la universidad del medievalista Prim Bertran (tus alumnos aún te lloramos), me acuerdo en este momento de todos ellos, gracias por vuestra generosidad infinita. En mí paso por la UB he de mencionar y espero no olvidarme de ninguno, a todos los compañeros que tuve durante mis cinco años y medio en la licenciatura, colegas de los que aprendí y disfruté en cada uno de los minutos que estuve con ellos, camaradas increíbles como Roger Anguela, Jan Baldrich, Jordi Galofré, Raúl Vallespin, Marcos García, Josep, Rafa, Armando, Alan y Oscar, jóvenes de mi generación que con sus vivencias y ocurrencias completaron mi formación haciéndome de alguna manera un poco más sabio, gracias muchachos por dejarme compartir risas y más risas.

Respecto a mí vida personal quiero acordarme primero de mis padres, María Asunción Prieto Yañez y José Aranda Rojas, ya que sin ellos yo nunca hubiera llegado hasta este instante, me hubiera hundido sin su amor paciencia y constancia, nunca podré devolverles todo lo que me han dado en esta vida. Mis padres me enseñaron a ser crítico con la vida, fueron ellos los que me enseñaron códigos de honor, trabajo y honradez que me ha servido para caminar en esta vida con cierta seguridad todos estos años. Mis padres me inculcaron el valor del esfuerzo, me animaron a superar el fracaso y las dudas, en estos años si he cometido errores solo pude corregirlos

ciertamente gracias a las enseñanzas de mis progenitores, mis mejores maestros.

No me voy a olvidar tampoco en estas líneas de mis hermanos, de Pedro el mayor de los tres hermanos que me inspiró el placer por la lectura y el amor por la historia mientras José Antonio me enseñó el interés por el aprendizaje a partir del trabajo diario, Nono me enseñó a ilusionarme por las letras y por la vida misma, gracias familia, vosotros disteis sentido a mí vida, mil veces gracias. En estos años he conseguido tener pocos amigos, aunque todos ellos han sido buenos por eso en segundo lugar quiero acordarme de hombres como José Luis González o Daniel García que en este tortuoso camino han querido ser mis mayores aliados de batalla compartiendo desde la lealtad conmigo mis silencios y mis incertidumbres en algún momento de angustia o confusión, por ello gracias por todo, *Semper fidelis*.

Quiero también agradecer a Mónica Hueltes ser la compañera que me acompañaba a los archivos, la que me animaba en los momentos de mayor desanimo, ella ha sido la persona que ha hecho que toda esta tesis doctoral de alguna manera fuera posible. Este agradecimiento va dirigido a todos vosotros, un millón de gracias. En estas últimas líneas quiero recordar como homenaje en una breve cita a Abel Martínez Oliva, fallecido el 20 de abril del 2015, gracias por salir de aquella clase intentando socorrer a una compañera, gracias por tu corazón, gracias por tu valentía, gracias por tu compañerismo, gracias por darme fuerzas cuando el cansancio te nubla el amor por tu trabajo. Nunca te olvidaré compañero.

Barcelona, 2018

A José Aranda Rojas y María Asunción Prieto Yañez

PRÓLOGO

El crac de 1929 fue el paradigma histórico más importante del siglo XX. Sin este hecho no se entendería la depresión económica de los años treinta, el alzamiento de los totalitarismos europeos o la Segunda Guerra Mundial. El mundo global actual no se puede entender sin el crac financiero que tuvo en la Bolsa de Nueva York su origen. El crac fue más allá de ser una consecuencia del colonialismo, la Primera Guerra Mundial o los felices años veinte. La aparición de Estados Unidos como eje central del poder económico mundial dio un nuevo sentido al sistema financiero. El *New Freedom* del presidente Woodrow Wilson trajo el concepto del producto asociado a una idea, a una marca que como identidad fuese global.

$$P \text{ (producto)} = [R \text{ (recursos)} + SP \text{ (sistema productivo)}]$$

Ej. 1. El producto fue el eje del entramado capitalista diseñado por los Estados Unidos en el que la cultura y su identificación estuvo asociada desde entonces a la economía. Este producto, o marca, solo era real a partir de un capital inicial y un sistema de producción que trabajasen para que este producto, o marca, perdurara en el tiempo.

Esta nueva idea se hizo real con el acercamiento del mundo universitario, el de los ingenieros, al mundo industrial juntamente con la adaptación de la organización científica del trabajo al día a día de las fábricas estadounidenses. En Estados Unidos un reflejo de esta estrategia empresarial cooperativa se reflejó en la evolución de la industria del automóvil, como Ford, Chevrolet o General Motors, que estaban en manos de hombres como Henry Ford o Alfred P. Sloan con sus metodologías o distintas

estrategias de producción y comerciales, ya fuese a partir del trabajo en cadena o la diversificación del producto como manera de afrontar momentos económicos de dificultad. La alineación de las empresas formadas a partir de estructuras organizativas con una identidad cultural propia que comenzó con fuerza a finales del siglo XIX bajo la Segunda Revolución Industrial que significó el inicio del fin del poder de los Estados nacionales. Esta transformación del mundo económico no fue posible sin la electricidad, que se fue imponiendo como recurso energético, desarrollo comparable a la evolución de la propia industria. El cambio del sistema productivo, gracias a la electricidad, a partir del cambio del factor fuerza (Ff) por el factor velocidad (Fv) permitió que se multiplicara el excedente en la producción, un excedente que no pudo ser absorbido por un mercado global que después de 1918 había dejado de existir como tal.

El exceso de producción tuvo un serio aviso en 1921, pero no fue hasta el 1929, cuando estalló un sistema de producción basado en el exceso y no ideado a partir de la utilidad, en un mercado económico demasiado protector y a la vez demasiado especulativo con las deudas y los beneficios, no se quiso actuar a partir de la realidad financiera.

$$Ff \times Fv = \infty$$

Ej.2. El cambio del factor fuerza al factor velocidad estuvo por la introducción de la electricidad al mundo industrial es lo que provocó que el tiempo a la hora de producir se contrajera y en cambio la entrada de productos en el mercado se disparara. Esta situación hizo aumentar la acumulación de capital y disparó los beneficios, a corto plazo, pero a largo plazo creó un exceso de producción que hizo tender a la especulación financiera reflejándose en el mercado económico.

La política salarial, como, indica Isaac Joshua, practica- da como activación económica del país fue a partir del 1929 cuando dejó sin margen de intervención al Estado estadounidense que había consentido de alguna manera aquella situa- ción (Keynes). Esto, unido a la explosión del consumo popular (Cp) a través del marketing (M), y la publicidad (p) fueron los ingredientes que formaron Estados Unidos como centro de poder económico del mundo y su caída en 1929. En la eco- nomía estadounidense el producto fue vendido a partir de la idea, este fue el eje sobre por el que se condujo a la economía al éxito o al fracaso.

$$P = \frac{[R + SP] + [M + p]}{Fv} = Cp$$

Ej. 3. El capitalismo norteamericano de inicios del Siglo XX se inició a partir de hacer real un producto que en su origen solo es una idea. Esta idea se hace real a partir de la obtención de una serie de recursos (capital inicial) que ha de ser desarrollado a partir de un sistema de productivo eficaz (capital físico, mano de obra, capital de desarrollo) con el menor coste posible. Este proceso se le suma un mercado teórico en el que se ha de exponer el producto creado a partir de una eficaz campaña publicitaria, todo ello en el menor tiempo posible para evitar la respuesta de la competencia. El objetivo es llegar al consumidor potencial (no real). Cuando el producto creado se pervierte de su idea inicial y se expone cada vez con mayor celeridad sin entenderse su utilidad es cuando se crea un excedente que difícilmente puede ser absorbido.

La caída, que se inició con el pánico de 1873, de Gran Bretaña como centro de poder después de la Primera Guerra

Mundial tuvo varias causas, la principal fue la dependencia crediticia de Europa respecto a los Estados Unidos basados en dos planes económicos como fueron el Plan Dawes en 1924 y el Plan Young en 1929. Europa ya no era el eje del mundo, sino la periferia. Las ideas de Hayek en base a que fue la falta de ahorro lo que provocó que las maniobras políticas por parte de los Estados europeos fueran limitadas a la hora de invertir en la reconstrucción del continente después de la guerra parecen acertadas. Esta situación se unió a la resistencia sindical, al proteccionismo nacional y las políticas económicas desacertadas, como fue la absorción del endeudado sector privado por el sector público, a las que se le unió un análisis poco objetivo de la situación, las que provocaron la caída, social y económica, de Europa. En esta nueva situación periférica y dependiente de Europa, países con un desarrollo económico menor, como España, sintieron la crisis económica internacional a partir del proteccionismo comercial que se practicó en el mundo a partir de 1929.

España era a inicios del siglo XX un país aletargado, con un lento desarrollo que tuvo en el 1931, su año más acusado a nivel social y económico. Con la instauración de la Segunda República los diferentes gobiernos republicanos tuvieron que luchar en muchos frentes, desde la lacra del paro forzoso, el inmovilismo fiscal, como afirma Francisco Comín, promovido por las clases aristocráticas, la poca capacidad exportadora, también en el sector agrícola, a las estrategias empresariales de carácter conservador de una industria poco competitiva en el mercado europeo. El lento desarrollo del país estuvo lastrado, a pesar de las idas y venidas liberales, a la coyuntura favorable de la Primera Guerra Mundial o a las políticas inflacionistas de la Dictadura de Primo de Rivera, por el estancamiento sa-

larial que existió desde 1914 hasta 1930, la caída del consumo privado en 1931 como señala Maluquer de Motes o al poco desarrollo del mismo, en esos momentos demasiado elitista y limitado. Demasiados datos para no creer que el crac de 1929 no influyera de algún modo en el Estado español, aunque la cuestión agrícola aún esté en discusión.

En Catalunya las empresas catalanas vivieron de las ganancias obtenidas por la neutralidad de España durante la Primera Guerra Mundial y las medidas proteccionistas del régimen primorriverista hasta el año 1929, donde se empezó a observar los primeros síntomas de agotamiento. Es entonces cuando empieza a florecer el desempleo involuntario que afectó entre 1929 y 1936 a todos los sectores industriales. El sector textil, su industria más influyente, fue testigo de ello.

La industria textil a partir del 1930 demostró su poca capacidad competitiva en el mercado europeo que se refleja en los balances de la época, el aumento de patrimonio, el exceso de producción acabada en sus almacenes y unos exiguos beneficios que las empresas intentaron paliar reduciendo costes salariales y laborales teniendo a los sindicatos en su contra. Empresas como la España Industrial, la Fábrica de la Rambla” de Vilanova o la Colonia Sedó son algunos de los ejemplos. Este proceso de crisis también se reflejó en empresas de origen foráneo como la empresa Siemens a nivel de plantilla y financiero, existiendo una concentración de su estrategia de negocios. En este contexto el Estado no pudo crear un servicio de desempleo obligatorio en 1931, como señala Sergio Espuelas Barroso, porque ya se conocía entonces el impacto que, debido a la crisis económica iniciada en 1929 en Estados Unidos, el seguro obligatorio había provocado sobre los presupuestos del Estado en países como Gran Bretaña o Alemania. El go-

bierno republicano optó por ello introducir un sistema de libertad subsidiada que tuviese un impacto sobre los presupuestos mucho menor que el seguro obligatorio, otorgando a las obras públicas una importancia mucho mayor que al seguro.

El crac de 1929 produjo un cambio del sistema que no hizo caer al Estado hegemónico, Estados Unidos, posiblemente porque la derrota del nazismo alemán dejó solo en el mercado económico al modelo capitalista norteamericano sin que tuviera respuesta de una Europa destruida por una guerra cruel. A partir de 1945 Occidente se quedó sin una clara respuesta antisistémica atenta solo a los posibles movimientos producidos desde la Unión Soviética. Con la caída del comunismo en 1991 las empresas y las marcas norteamericanas dominaron el sistema financiero y de producción modificando las diversas pautas sociales subversivas en un contexto global de carácter imperialista en el que la periferia carece actualmente de identidad y protagonismo.

Javier Aranda Prieto

Índice

1. INTRODUCCIÓN	21
1.1. Presentación	21
1.2. Objetivo e hipótesis.....	23
1.3. Una panorámica historiográfica general	27
1.4. Estructura de la investigación	33
1.5. Metodología.....	39
1.6. Fuentes.....	40
1.7. Marco interpretativo.....	44
2. ESTADOS UNIDOS COMO EJE ECONÓMICO DEL CENTRO A LA PERIFERIA, 1919-1929	48
2.1. Los Estados Unidos, a la cabeza de la economía mundial entre 1923 y 1929	53
2.2. La política salarial y el exceso de producción como causa del crac de 1929	63
2.3. El crac de la Bolsa de Nueva York en 1929	69
3. EL IMPACTO EN EUROPA DEL CRAC DE LA BOLSA DE NUEVA YORK, 1929-1935	84
3.1. La empresa europea y el taylorismo, 1930-1935	93
3.2. El impacto del crac de Estados Unidos en Europa desde 1930 a 1935.....	102
3.3. La economía española entre 1900 y 1935	118
3.4. La economía catalana, 1900-1935	147
4. LAS CAUSAS DE LA CRISIS EN CATALUÑA ENTRE 1929 y 1935	186
4.1. Estado de la cuestión	187
4.2. El problema de la banca catalana y el comercio exterior,	

1929-1935	192
4.3. El problema salarial y su influencia en el consumo, 1914-1930	212
5. LAS EMPRESAS DE BARCELONA, 1929-1935	231
5.1. Estado de la cuestión: las empresas de Barcelona entre 1929 y 1935.....	232
5.2. Fuentes documentales	233
5.3. Las empresas constituidas en Barcelona entre 1921 y 1935	234
5.4. Las empresas embargadas y disueltas en Barcelona entre 1929 y 1935.....	248
6. LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS: EL PARO FORZOSO, 1929-1935	261
6.1. Estado de la cuestión	261
6.2. El aumento de la pobreza en relación con el crecimiento del gasto social, 1923-1928	265
6.3. El desempleo involuntario en España y Cataluña entre 1929 y 1935.....	270
7. ESTUDIO DE UNA EMPRESA: LA ESPAÑA INDUSTRIAL	294
7.1. Estado de la cuestión: estudio de la España Industrial	295
7.2. Fuentes documentales	301
7.3. La España Industrial: fundación y primeros años, 1847-1860.....	301
7.4. El capital humano en la España Industrial desde 1847 hasta 1890.....	311
7.5. La crisis algodonera y los cambios en la producción, 1860-1913.....	320

7.6. El impacto de la Primera Guerra Mundial en la empresa, 1914-1918	332
7.7. La España Industrial después de la Primera Guerra Mundial, 1919-1929	335
7.8. Estructura de la plantilla de la España Industrial entre 1929 y 1935.....	344
7.9. La crisis de la España Industrial de 1929 y la estrategia para superarla	361
7.10. Comparativa con dos empresas del sector algodonero, 1929-1931	374
7.11. Siemens en España, la fábrica de Cornellá, 1929-1935.....	378
8. CONCLUSIONES.....	391
9. BIBLIOGRAFÍA.....	407
9.1 FUENTES	435

1. INTRODUCCION

1.1. Presentación

El crac de la Bolsa de Nueva York de 1929 es el hecho histórico más importante del siglo XX. Es el vértice que sin su explicación histórica no se entenderían las dos guerras mundiales que ocurrieron en la primera mitad del siglo anterior. Después de este crac, un mundo en pleno desarrollo industrial, herido por una Primera Guerra Mundial finalizada solo once años antes, nunca fue a nivel económico y a nivel social igual a como era el mundo antes de la guerra. Está época de crisis financiera que abarca los años entre 1929 a 1939 siempre fue de mi interés personal e académico.

En 2009 inicié este trabajo de investigación queriendo explicar el impacto del crac de la bolsa de Nueva York de 1929 en el mundo con la voluntad de dar mi visión como historiador. La doctora Àngels Solà opinó que hacerlo era imposible ya que se trataba de un tema excesivamente amplio y complicado para que pudiera ofrecer un análisis acertado sin caer en una interpretación sesgada y escasamente documentada. Entonces decidimos analizar la situación de la industria catalana de 1929 a 1935 intentando vincularla con la crisis que el crac neoyorkino había generado en el mundo.

La investigación tendría dos partes. Una describiría las características de los sectores industrial y financiero de Estados Unidos de Norteamérica, de Europa, España y Cataluña, a partir de las obras de diferentes autores extranjeros y españoles, y de las consecuencias que en ellos pudo tener el crac del 29. La otra consistiría en una investigación con fuentes primarias en diferentes fondos archivísticos para profundizar en el conocimiento de la situación de la econo-

mía catalana, sobre todo de la industria barcelonesa, entre 1929 y 1935.

Entre 2009 y 2016 el principal obstáculo que he tenido para avanzar en este trabajo ha sido cómo analizar esta crisis sin caer en lo abstracto. Siempre he intentado exponer los datos teniendo el crac como contexto histórico en un marco cronológico muy específico, cosa que se puede ver solo leyendo el título de esta tesis doctoral. En otro orden de cosas, he encontrado algún pequeño problema a la hora de desarrollar este trabajo de investigación como ha sido la existencia de pocas obras en castellano sobre los Estados Unidos y su crac financiero de 1929, siendo muchos de ellos manuales o traducciones de las obras más clásicas que han ido llegando del país estadounidense. Tampoco he encontrado muchos libros específicos que trataran de la historia de Europa y si, muchos generalistas, manuales con márgenes cronológicos muy extensos, que se ocupan poco del crac de 1929 por ser un tema poco “europeo”.

En la historiografía española y catalana el análisis de este tema choca con el problema de que el marco cronológico que trata esta tesis doctoral estuvo marcado por dos hechos relevantes como fueron el fin de la Dictadura de Primo de Rivera y la implantación de la Segunda República y el comienzo de la Guerra Civil, dos acontecimientos que no dejan tratar la crisis financiera que había en el país con la suficiente tranquilidad de análisis y reflexión. Además, hay poca bibliografía que se ocupe de analiza en conjunto y profundidad el período 1929-1935, que podríamos llamar de oscuro o poco analizado, sino es a partir de manuales académicos que repiten las clásicas conclusiones sobre estos años que destacan más los aspectos políticos que económicos. También he tenido difi-

cultad a la hora de buscar fuentes documentales, sobre todo cuando quería profundizar en el conocimiento de la situación de alguna industria catalana. Por ejemplo, empecé a trabajar con documentación de la empresa Siemens, pero pronto tope con el problema de que en parte está en alemán, lengua que no domino.

1.2. Objetivo e hipótesis

El objetivo de este trabajo es ver, si es posible, hasta qué punto el crac del 29 afectó a la economía española y catalana analizando cual fue el problema que generó el propio crac originado en los Estados Unidos. Varios historiadores han hecho valoraciones generales sobre esta cuestión en estudios que analizaban temas generales desde una cronología amplia (A. Carreras, X. Tafunell, F. Comín...). Mi intención, en cambio, es acercarme al tema de modo más monográfico. Por un lado, analizando el ritmo de creación, disolución y quiebras de empresas catalanas, así como ver cuántas empresas modificaron sus estatutos, durante el período 1929-1935. Por otro, analizando la situación de una empresa algodonera (plantilla, balances, mejoras tecnológicas...), también en estos años.

Los historiadores españoles han interpretado de dos maneras distintas la situación económica de España de 1929 a 1935 respecto a la economía mundial. Empezaron por considerar que en aquellos años solo se produjo un estancamiento de la economía española. Posteriormente, otros historiadores han pasado a defender la idea de que se dio una depresión profunda en la economía española, contextualizando este caso en una perspectiva global.

Entre el primer grupo de historiadores están Gabriel Tortella y Jordi Maluquer. El primero señala que en 1929-1935,

después de seis años de dictadura, el rey abdicó y se proclamó la Segunda República, un régimen radicalmente democrático tuvo que hacer frente a las dificultades económicas añadidas por la Gran Depresión.¹ Tortella no dice con claridad cuáles son estas dificultades añadidas, pero afirma que si bien la crisis económica internacional no afectó a España tan gravemente como a otros países europeos, sí hizo que se derrumbaran las expectativas políticas y económicas. Este historiador no emplea el término depresión, aunque sí el de estancamiento. También Jordi Maluquer de Motes² afirma que los años 1929-1935 se caracterizaron por la existencia de un prolongado estancamiento económico, constituyendo un período de crecimiento muy débil y de progresivo atraso relativo de la industria.

Maluquer argumenta que en el periodo mencionado la industria sufrió un continuo atraso estructural que produjo el atraso industrial dentro de un marco institucional lleno de dificultades como fue el fin de la Dictadura de Primo de Rivera y la implantación de la Segunda República. Además del paulatino atraso industrial, el flujo continuo de inmigrantes en Cataluña –ya en los años 1930– por la repatriación forzosa de emigrantes del extranjero, a causa de la Gran Depresión en Europa, provocó que se agudizara el desempleo y el índice de pobreza en Cataluña. Estos estudios “clásicos” trataron la situación de la economía española desde una perspectiva geográfica reducida al marco nacional y macroeconómico.

Entre los autores más jóvenes, Francisco Comín señala que la crisis del comercio internacional entre 1929 y 1935

1 Gabriel Tortella Casares, *El desarrollo de la España contemporánea: historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza, 1994, pág. 223.

2 Jordi Maluquer de Motes i Bernet, *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*, Barcelona: Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya: Proa, 1998, pág. 125.

afectó negativamente a la economía española. Sin embargo, a pesar de ello, en España no se padeció una crisis industrial hasta 1931, cuando en otros países esta se había iniciado ya en 1929. Albert Carreras y Xavier Tafunell señalan que el crecimiento de los años 1920 se detuvo entre 1929 y 1935, debido a diversos factores³. En primer lugar, a que desde 1929 en Europa se tomaron sucesivas medidas proteccionistas que repercutieron en las exportaciones españolas; en segundo lugar, a que la renovación tecnológica se fue agotando, y, por último, a que el programa inversor del estado español se paró bruscamente debido a la quiebra de la Dictadura de Primo de Rivera. La política expansiva del gasto público se hizo incompatible con la política tributaria y monetaria defendida por el régimen. Estos autores argumentan que todos estos problemas de 1929 a 1935 se debieron al modelo industrial que falló por alguna razón.

El gasto público se dirigió a la inversión y a causa de la saturación de la industria algodonera entró en escena una nueva organización del trabajo más compleja. Carreras y Tafunell concluyen, en referencia al crac de 1929 y la Gran Depresión, que España no se vio perjudicada plenamente por este atraso económico ni industrial, ni por problemas coyunturales como el crac del 1929, ya que España no pertenecía al patrón oro y además la Primera Guerra Mundial fue un buen salva vidas económico para el país durante el periodo de 1929 a 1935. Sin embargo, los estudios recientes que se inclinan a creer que España y Cataluña se vieron afectadas por la Gran Depresión son cada vez más numerosos. Así, también Carles Sudrià, Da-

3 Albert Carreras, y, Xavier Tafunell, *Historia económica e la España Contemporánea (1789-2009)*, Barcelona: Crítica, 2010, pág. 183.

niel Díaz Fuentes, José Luis Ruiz García, Carles Manera Erbina o Pablo Martín Aceña opinan que la economía española estuvo en un continuo desarrollo desde el comienzo del siglo XX, aunque fue lento. Esto podría indicar que integración de la economía española en la global era relativa. En esta revisión historiográfica, estos historiadores cada vez más han adoptado una perspectiva microeconómica en el que el estudio de la empresa va cobrando cada vez más importancia, lo que permite dar una visión más detallada de la situación real de la economía española.

La hipótesis de esta investigación es que el proceso de industrialización en España sufrió un duro golpe entre 1929 y 1935. En el desarrollo de esta investigación he dado atención prioritaria al análisis de la situación de las empresas. Por lo tanto, me sitúo en la línea de trabajo de esta serie de historiadores mencionados en el párrafo anterior con la intención de profundizar en algunos puntos que ellos ya han señalado.

Esta tesis doctoral está inmersa en la discusión teórica que intentó explicar la Gran Depresión de los años treinta en el mundo económico después de la crisis y de la Segunda Guerra Mundial. Esta discusión académica se alimentó entre Keynes⁴ y Hayek⁵, un debate que ha llegado hasta nuestros días. Teniendo en cuenta esta polémica, esta investigación también considerará la discusión historiográfica que dirime si, entre 1929 y 1935, la economía española estuvo en un estancamiento o en una depresión, queriendo poner el caso de la industria catalana de 1929 a 1935 dentro de una problemática

4 John Maynard Keynes, *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona: RBA, 2012, pág. 225-233.

5 José Luis Feito, *Hayek y Keynes: el debate económico de entreguerras: la polémica sobre las causas y remedios de las recesiones*, Madrid: Círculo de Empresarios, 1999, pág. 23 a 31.

histórica y económica global observando la propia naturaleza del crac originado en 1929.

1.3. Una panorámica historiográfica general

Como ya se ha dicho, en este trabajo se quiere investigar la situación de la industria catalana entre 1929 y 1935 dentro de un marco histórico de carácter global. Por esta razón se ha efectuado una síntesis de la situación financiera e industrial de Estados Unidos, Europa, España y Cataluña desde 1900 hasta 1935 a partir de la bibliografía.

Historiadores anglosajones “clásicos” como Harold Faulkner⁶, Maurice Flaman⁷ o Edward Kirkland⁸, con una perspectiva estadounidense, consideran que la causa de la crisis fue la rápida expansión económica de Estados Unidos al comienzo del siglo XX, no sin que hubiera problemas como las fusiones industriales o las luchas sindicales de los obreros. Estos historiadores, de manera unánime, opinan que la crisis económica estadounidense solo fue consecuencia lógica de la rápida expansión económica de los Estados Unidos de comienzos del siglo XX sin que hubiera una solidez social y económica que la respaldase. Reducen la explicación a la situación de la bolsa.

Otros historiadores, como David F. Noble⁹, explican el porqué de la crisis con una nueva perspectiva, en concreto de carácter social. Opinan que el crac de 1929 no se debió solamente a un motivo económico, sino que lo que motivó el

6 Harold Underwood Faulkner, *Historia económica de los Estados Unidos*, Nova, Madrid: Nova, 1956, pág. 679.

7 Maurice Flaman, y, Jeanne Singer, *Crisis y recesiones económicas*, Barcelona: Oikos-Tan, 1971, pág. 61.

8 Edward C. Kirkland, *Historia económica de Estados Unidos*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económico, 1947, pág. 595.

9 F. David Noble, *El diseño de Estados Unidos*, Madrid: Colección Historia Social, 1987, pág. 95.

desastre sobre todo tuvo carácter estructural. Este cambio estructural vino dado por la transformación de las condiciones de trabajo en la industria norteamericana. S. Giedion señala que la introducción de la Organización Científica del Trabajo (OCT), fundamentada en una nueva manera de organizar el trabajo, esto es la implantación de la cadena de montaje, tal como hacía Henry Ford, es lo que explica este cambio en la industria americana que impuso un nuevo papel al trabajador dentro de la fábrica¹⁰. David Montgomery añade que en los Estados Unidos los obreros desocupados estuvieron desamparados porque los sindicatos fueron desapareciendo de la industria americana desplazados por la preponderante y el cada vez más importante papel de la tecnología o de los ingenieros en la empresa los cuales actuaron como medida de control por parte del empresario¹¹. Por su parte, Isaac Joshua¹² plantea que la crisis económica de los años treinta fue por culpa de la política salarial de las empresas estadounidenses durante los años veinte, como en el caso de la empresa Ford, que desencadenó una situación ficticia de bienestar en Estados Unidos que estalló en la crisis bursátil de 1929¹³. Por otro lado, Fabio Nigra¹⁴ ha planteado una historia más crítica de los Estados Unidos.

10 S. Giedion, *La mecanización toma el mando*, 1978, Barcelona, pág. 116. Existen historiadores españoles que apoyan esta teoría. Carlos Arenas Posadas opina que la crisis económica fue motivada por el cambio que se realizó en el sistema productivo de Estados Unidos con el progresivo desplazamiento de los hombres, obreros en general poco adaptados a las nuevas técnicas de producción, por las máquinas, lo que acabó desencadenando la crisis de los años treinta. Carlos Arenas Posadas, *Historia económica del trabajo, s. XIX y XX*, Madrid, Tecnos, 2003, pág. 114.

11 David Montgomery, *El control obrero en Estados Unidos: estudios sobre la historia del trabajo, la tecnología y las luchas obreras*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985, pág. 141.

12 Isaac Joshua, *La crisis de 1929 y el emerger norteamericano*, Buenos Aires: Ediciones IPS, 2012, pág. 41 a 61.

13 Ángel Bahamonde Magro, "El crac de 1929: La crisis asola el mundo", *Historia Siglo XX*, Madrid: Historia 16, 1983, pág. 46.

14 Fabio Nigra, *Una historia económica (inconformista) de los Estados Unidos 1865-1980*, Argentina: Mipue, 2007, pág. 93 a 102.

En la historiografía europea, Derek Howard Aldcroft¹⁵ o C. Joseph Pusateri¹⁶, con una perspectiva europeísta, explican la crisis europea analizando la situación económica de los diferentes países europeos desde el final de la Primera Guerra Mundial. La historia económica de la Europa del siglo XX dirigida por Carlo Cipolla ha aportado una visión más amplia de la economía europea, ofreciendo además una perspectiva social.

El capítulo de Georges Brondel¹⁷, señala la importancia de las fuentes de energía en la industria europea de la época, subraya la importancia del cambio del carbón por la electricidad como fuente de energía preponderante en la industria europea. El de Carlo Zacchia¹⁸ primero muestra la importancia del comercio en la recuperación de la economía europea, subrayando el importante papel que jugó en él la producción agrícola; en segundo lugar, muestra como en Estados Unidos después del crac de 1929, por culpa de la severidad de la depresión económica fue la actividad más afectada. En su capítulo, A. S. Deaton señala que la demanda europea disminuyó después de 1929 por culpa de las políticas proteccionistas de los diferentes países europeos¹⁹. Hermann Priebe explica la fragmentación del mercado europeo y la importancia del mercado agrícola en la economía europea de los años veinte²⁰.

15 Derek Aldcroft, *Historia de la economía europea, 1914-2000*. Barcelona, Critica, 2003, pág. 96.

16 C. Joseph Pusateri, *Historia del comercio y la industria de los Estados Unidos*, Barcelona: Editorial Juventud, 1987, pág. 268.

17 Georges Brondel, "Las fuentes de energía, 1920-1970", en Carlo Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa*, vol. 2., Barcelona: Ariel, 1982, pág. 238.

18 Carlo Zacchia, "Comercio internacional y movimientos de capital, 1920-1970", en Carlo Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa...*, pág. 121.

19 A. S. Deaton, "Estructura de la demanda en Europa, 1920-1970", en Carlo Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa...*, pág. 132 a 138.

20 Hermann Priebe, "La función cambiante de la agricultura 1920-1970", en Carlo Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa...*, 1982, pág. 7.

Hay otros trabajos generales sobre la historia económica de Europa en el siglo XX. Gerold Ambrosius y William Hubbard en su libro conjunto analizan además los aspectos sociales de la historia de Europa en el siglo XX, considerando las particularidades económicas de cada país, tanto de los más desarrollados como de los más dependientes²¹. Desde hace algo más de diez años, algunos historiadores hacen una historia económica de la Europa del siglo XX más estructuralista que tiene en cuenta la evolución irregular de la empresa privada, lo que afectó a la empresa pública. Son obras que complementan las investigaciones de carácter social sobre la economía europea al estilo de la obra de Gerold Ambrosius y William Hubbard antes mencionados. En esta tesis, para conocer la situación económica de España en 1900-1935, se ha recurrido a las obras de Juan Velarde Fuertes²², Eduardo Calleja²³, Luís Germán Zubero²⁴ o de Albert Carreras y Xavier Tafunell²⁵. Trabajos más puntuales, que han resultado ser de consulta imprescindibles, son los siguientes. El de Stefan Houpt y Juan Carlos Rojo Cagigal que consideran que la gran industria española siempre estuvo demasiado fragmentada, fue poco competitiva y no supo crear estrategias competitivas frente los demás países europeos²⁶ También el de Manuel Titos Martínez que

21 Gerold Ambrosius, y, William H. Hubbard, *Historia social y económica de Europa en el siglo XX*, Madrid: Alianza, 1992, pág. 310.

22 Juan Velarde Fuertes, *1900-2000 historia de un esfuerzo colectivo: cómo España superó el pesimismo y la pobreza*, Madrid: Fundación BSCH; Barcelona: Planeta, 2000, pág. 489-496.

23 Eduardo Calleja González, *La España de Primo de Rivera: la modernización autoritaria, 1923-1930*, Madrid: Alianza, 2005, pág. 260.

24 Luís Germán Zubero (ed.), *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona: Crítica, 2001, pág. 372.

25 Xavier Tafunell, y, Albert Carreras, *Historia económica de la España Contemporánea, 1789-2009*, Barcelona: Crítica, 2010.

26 Stefan Houpt, y, Juan Carlos Rojo Cagigal, "El desarrollo de la gran industria", en Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (cords.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006.

caracteriza el sistema financiero español por tener rasgos conservadores, un sistema fiscal inmovilista y un sistema bancario que se desinfló después de 1929²⁷.

Para conocer la situación de la empresa española este trabajo ha tenido muy en cuenta el libro de José Luis García Ruiz y Carles Manera que trata la historia empresarial de España desde un enfoque regional²⁸, o el de Francisco Comín y Pablo Martín Aceña que se ocupan del papel de la empresa pública en la industrialización de España. Todos estos historiadores señalan como característica de la economía española: el intervencionismo del Estado en las empresas españolas, la conflictividad laboral y el crecimiento económico desigual²⁹.

Para conocer la dinámica y las características de la economía y la industria catalana, he trabajado con diversos libros y autores. Como punto de partida son útiles las síntesis efectuadas por Jordi Maluquer³⁰ y Gaspar Feliu³¹. La *Història econòmica de la Catalunya contemporània* dirigida por Jordi Nadal contiene diversos capítulos de consulta imprescindible, obra de diferentes especialistas sobre del tema. Así, Esteve Deu y Muriel Casals explican la situación de la industria textil en el siglo XX en tres fases. En la primera, en los primeros años del siglo XX, atravesó una crítica situación financiera por varios factores como fueron la pérdida de los mercados coloniales, el aumento del déficit de la balanza comercial y del stock y el encarecimiento de algunos costes productivos.

27 Manuel Titos Martínez, “El sistema financiero”, en Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (coords.), *Historia económica de España*, pág. 594-599.

28 José Luis García Ruíz, y, Carles Manera, *Historia empresarial de España: un enfoque regional en profundidad*, Madrid: LID, 2006, pág. 21-22.

29 Francisco Comín, y, Pablo Martín Aceña, *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid: Alianza, 1990, pág. 53.

30 Jordi Maluquer de Motes, *Història econòmica de Catalunya...*, pág. 125.

31 Gaspar Feliu Monfort, *Història econòmica de Catalunya*, Barcelona: Base, 2012.

En la segunda, inició una lenta recuperación durante la Primera Guerra Mundial por la posición neutral de España. En la tercera, a partir de los años treinta, esta industria fue perdiendo importancia hasta sufrir una crisis en parte por la depresión de los años treinta³². Por otro lado, Jordi Nadal, Francesc Homs y Josep Pagès se han ocupado de la industria química, señalando que esta se transformó en el siglo XX gracias a la electricidad que permitió obtener productos nuevos y en cantidades antes impensables. Indican que esta industria continuó siendo muy dependiente del exterior tanto por los capitales como por las patentes técnicas, pero favoreció tanto a la agricultura como a la industria con la aportación de productos más baratos y más eficientes³³. En esta misma obra, Xavier Tafunell presenta las características del sector de la construcción, señalando que en los años veinte estuvo marcado por la especulación y que tras 1929 fue el más afectado por la depresión económica³⁴.

Para conocer los rasgos de la economía catalana de 1900 a 1935 he consultado también diversas monografías. Así, a la hora de entender el sector energético, sobretudo el de la electricidad, ha sido muy importante la consulta del trabajo de Horacio Capel. Señala que esta industria necesitó que se efectuaran grandes obras de ingeniería y se movilizaran grandes capitales, es decir que estuviera en manos de grandes empresas por lo que el modelo económico catalán, basado en empresas medianas y pequeñas, no resultó eficaz en este

32 Esteve Deu, y, Muriel Casals, "El textil", en J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya Contemporànea*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994.

33 Jordi Nadal, Francesc Homs, y, Josep Pagès, "La química", en J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya ...*

34 Xavier Tafunell, "La construcció: una gran indústria i un gran negoci", en Jordi Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya... 1994*.

sector³⁵. Los conocimientos de las características del sector textil se han completado con el trabajo de Josep M Benaul Berenguer sobre la producción de tejidos de lana en Sabadell, uno de los dos mayores centros laneros del estado español³⁶. El papel de la industria de la automoción en Cataluña ha sido posible conocerlo gracias a los trabajos de José María López Carrillo³⁷ y Manuel Lage³⁸. La consulta de algún capítulo del libro coordinado por Jordi Maluquer de Motes sobre tecnología y desarrollo de la industria catalana también ha sido de gran ayuda para entender algunas características de la industria y la industrialización catalana³⁹.

1.4. Estructura de la investigación

Este trabajo de investigación se compone (aparte de la introducción) de seis capítulos (aparte de la introducción), más una conclusión general (8). El capítulo -(2.) “Estados Unidos como eje económico: del centro a la periferia, 1919-1929” sintetiza la situación política y económica de Estados Unidos y cómo afectaron a Europa. Esta primera parte de la tesis se compone de seis pequeños puntos. El primero, se refiere a la economía norteamericana de 1919 a 1929, se relata la desmilitarización económica y militar después de la Primera Guerra Mundial a la expansión artificial de la industria en la década de 1920. Segundo, se señala la crisis económica que se originó

35 Horacio Capel, *Les Tres Xemeneies: implantació industrial*, vols. 1-2., Barcelona: FECSA, 1994.

36 Josep M. Benaul Berenguer, *El Gremi de Fabricants de Sabadell, 1559-2009: organització empresarial i ciutat industrial*, Sabadell: Fundació Gremi de Fabricants de Sabadell, 2009.

37 José María López Carrillo, *Los orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*, Madrid: Fundación Empresa Pública, 1996.

38 Manuel Lage, *Hispano-Suiza 1904-1972: hombres, empresas, motores y aviones*, Madrid: LID, 2003.

39 Jordi Maluquer de Motes y Bernet (coord.), *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia catalana, 2000.

desde el año 1919 al 1923 en Estados Unidos. En tercer lugar, se indica cómo los Estados Unidos se pusieron a la cabeza de la economía mundial desde 1923 a 1929. En cuarto lugar se mostrará la aparición de las fusiones comerciales que se convirtieron en un problema nacional. Por último, se menciona en primer lugar el crac de la Bolsa de Nueva York en 1929 y como la política americana desarrolló una solución a la crisis como fue el llamado *New Deal*. Segundo, se detalla la situación europea desde 1900 hasta 1935, explicando el crecimiento demográfico en el continente europeo y sintetizando su situación económica en el sector primario, sector secundario y en el sector terciario con las diferentes explicaciones a la crisis originada en 1929 en Nueva York.

En tercer capítulo se ha titulado (3.) “El impacto en Europa del crac de la Bolsa de Nueva York, 1929-1935”. En primer lugar (3.1.) se ha aludido la situación de la empresa europea a principios del siglo XX hablando de la implantación de la nueva organización científica del trabajo implantado en Europa y de la evolución de la empresa privada europea y la empresa pública en Europa en países como Alemania, Reino Unido y Francia. Habiendo situado el contexto histórico de Europa, se ha relatado el impacto del crac 1929 en Estados Unidos respecto a Europa (3.2.) en Alemania, Italia, Gran Bretaña, Francia, la Europa Escandinava y Europa del Este.

A partir de este punto se menciona (3.3.) bajo el título “La economía española entre 1900 y 1935” la economía española en el periodo tratado en la tesis doctoral. Se explican las actividades económicas del Estado español a partir del sector primario con la situación de la agricultura, el sector secundario y el momento industrializador de la industria textil, la industria

siderúrgica, la industria química o la industria energética. En el sector terciario se mencionará la situación del comercio y del sector servicios. En el sector financiero se puntualizará el momento del Estado español respecto al sistema fiscal, el sistema bancario, la banca privada, las cajas de ahorros y el sistema monetario. Por último, se tratará la situación de la empresa española entre 1929 y 1935.

En el (3.4.) bajo el título “La economía catalana, 1900-1935”, se indica el contexto histórico de Cataluña en el periodo citado a partir de señalar las actividades económicas catalanas. Respecto a las actividades económicas en Cataluña, en el sector primario, se señalará el momento de la agricultura y la ganadería catalana mientras que en el sector secundario se indicará la situación de la industria textil, la industria siderúrgica, la industria de la automoción y de las industrias química, de la construcción y la energética. En el sector terciario se aludirá el momento de la industria del comercio, el sector servicios, el sector financiero y las Cajas de Ahorro.

En el cuarto capítulo (4.), llamado “Las causas de las crisis en Cataluña, entre 1929 y 1935”, En este capítulo se exponen las características de la economía y las empresas catalanas que llevaron a que la industria catalana estuviera en crisis: El problema de la banca catalana, 1929-1935⁴⁰, como exportador (explicado por Antonio Tena⁴¹), o financiero (explicado por Francesc Cabana⁴²). La situación de inestabilidad tanto

40 Joan Sardà, *Els problemes de la banca catalana*, Barcelona: Publicacions de l'Institut d'Investigacions Econòmiques, 1933, pág 25 a 38.

41 Antonio Tena, *Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración 1875-1930*, Universidad Carlos III de Madrid, junio de 1998, pág. 27-28.

42 José M^a. Ortiz-Villajos, *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea: estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid: Oficina Española de Patentes y Marcas, 1999, pág. 190-191.

a nivel tecnológico (explicado por José María Ortiz-Villajos), o financiero (explicado por Francesc Cabana⁴³). También se menciona el problema salarial y su influencia en el consumo, 1914-1930, con datos de Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo⁴⁴ o de Julio Alcaide Inchausti⁴⁵. El salario fue una de las causas principales de la conflictividad salarial como indica entre otros, Javier Silvestre Rodríguez⁴⁶ o las Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España⁴⁷.

En el quinto capítulo (5.) llamado “Las empresas de Barcelona, 1929-1935”, se ha investigado específicamente las empresas en situación de apertura, disolución o quiebra y las que modificaron su situación económica o estatutaria en los años enunciados (las 250 mejor documentadas). Para hacer esta investigación se han utilizado los datos del Registro Mercantil, documentación conservada en la Cámara de Comercio de Barcelona, correspondientes a la cronología ya mencionada. Este estudio se ha completado a partir de la información encontrada en los *Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona* (1929-1935) y el *Butlletí Mensual d’Estadística de 1934* sobre empresas y empresarios. Para este capítulo es indispensable

43 José M^a. Ortiz-Villajos, *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea: estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid: Oficina Española de Patentes y Marcas, 1999, pág. 190-191.

44 *Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo: referida al periodo 1914 -1930*, Ministerio de Trabajo y Previsión. Dirección General de Trabajo. Sección de Estadísticas Especiales del Trabajo, Madrid, 1931.

45 Julio Alcaide Inchausti, *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao: Fundación BBVA, 2003, pág. 30.

46 Javier Silvestre Rodríguez, “Los determinantes de la protesta obrera en España, 1905-1935: ciclo económico, marco político y organización sindical”, *Revista de Historia Industrial* [s.l.]: Universitat de Barcelona, 2003 2385-3247 2003: Núm.: 24, pág. 58.

47 *Estadísticas de huelgas*, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España, pág. 10-30.

ble tener en cuenta las aportaciones de Antoni Estevedeordal Grau⁴⁸ (1986) y de Xavier Tafunell⁴⁹ (2005) que han permitido contextualizar nuestro trabajo.

En el capítulo seis (6.) llamado “Las consecuencias de la crisis: el paro forzoso, 1929-1935” El objetivo principal de este capítulo es señalar la consecuencia más significativa que provocó la difícil situación de las empresas en Barcelona a partir de 1929 como fue el aumento del paro forzoso. Este paro forzoso abarcó todos los sectores económicos del país reflejando una industria más preocupada en el control de sus plantillas obreras que en la innovación y la prosperidad de los negocios⁵⁰. El desempleo entre 1929 y 1935 incitó un desajuste entre la producción y el consumo desacelerando la economía. El contexto de crisis económica provocada por la caída de la Bolsa de Nueva York en 1929 impidió realmente cualquier intento sostenible de recuperación tanto social como económica por parte de la Segunda República que se vio lastrada por muchos años de decisiones económicas y políticas desacertadas⁵¹.

La historia de asistencia social y el desempleo en España ha sido investigada por varios autores para responder diferentes preguntas de historia económica o social, pero sin haberse planteado aún todas estas temáticas en relación con la crisis internacional que se inició en 1929 procedente de Estados Uni-

48 Antoni Estevedeordal Grau, *La constitució de societats mercantils a Barcelona, 1912-1935: anàlisi d'un indicador de formació de capital*, Barcelona, tesis doctoral, Universitat de Barcelona. Departament d'Història i Institucions Econòmiques, 1986, págs. 93 y 125.

49 Xavier Tafunell, “Empresa y bolsa”, en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005, pág. 768.

50 Carreras y Tafunell, *Historia económica de la España Contemporánea (1789-2009)* ..., pág. 183.

51 Ibídem.

dos como Albert Balcells⁵², Álvaro Soto Carmona⁵³ y Josep A. Vandellós⁵⁴. Elena Maza Zorrilla⁵⁵ señala que desde 1900 hasta 1935 en España no existió ningún tipo de planificación social que sustentase a la gente que podía perder su empleo demostrándose la sociedad española de la época como excluyente. Sergio Espuelas Barroso trabaja en la Historia de la política social, Determinantes del estado del bienestar, Régimen político y redistribución, y Desigualdad y redistribución. Por otra parte, he consultado dos documentos del autor para valorar el esfuerzo que realizó la Segunda República para diseñar un seguro de desempleo en el Estado⁵⁶. El autor utiliza diferentes fuentes como el desarrollo de las diferentes leyes que instaura el gobierno republicano o la memoria de 1935 de la Caja Nacional⁵⁷. He consultado la memoria de la Caja Nacional de 1935 que está en la Universidad de Derecho de la Universitat de Barcelona. En este documento he podido ver su reglamentación de creación y de afiliación en el que hay redactado los derechos y las obligaciones de los afiliados. La creación de Cajas y de afiliados en 1935 respecto a los años 1932, 1933 y 1934 para poder observar la composición de afiliados y ver si aumentaron o disminuyeron en número. También he consultado las industrias que más afiliados tuvieron en sus plantillas y que industrias no tuvieron ningún tipo de afiliación al

52 Albert Balcells, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936*, Barcelona: Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona: Ariel, 1971, pág. 32-38-78-79.

53 Álvaro Soto Carmona, *El Trabajo industrial en la España contemporánea, 1874-1936*, Editorial Anthropos, Barcelona, 1989, pág.347-348.

54 Josep A. Vandellós, *Crisis i cicles econòmics*, ed. Alta Fulla, 1991, pág. 136.

55 Elena Maza, *Pobreza y beneficencia en la España contemporánea, (1808-1936)*, Barcelona, Ariel, 1999, pág. 39-40.

56 Sergio Espuelas Barroso, “La creación del seguro de desempleo en la II República. Un análisis de su impacto y de por qué fue voluntario”, Universitat de Barcelona, 2008.

57 Sergio Espuelas Barroso, *La evolución del gasto social público en España, 1850-2005*, Estudios de Historia Económica, núm. 63, Banco de España. 2013.

seguro de desempleo⁵⁸. También he consultado el libreto que contiene las Estadísticas de Huelgas de las memorias de 1929, 1930 y 1931 además del diario El financiero de 1932 y el diario Labor de los años 1933, que están colgados en la Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España que contienen datos sobre conflictividad laboral y desempleo involuntario⁵⁹.

En el séptimo capítulo se ha estudiado el caso de una empresa del sector del textil, la España Industrial, llamado (7.) “Estudio de una empresa: La España Industrial”. Se ha analizado la estructura de la empresa, desde su situación financiera o mecánica. Se analizan los balances de situación de 1929 a 1933 para conocer la situación de su stock y sus finanzas y, su estructura laboral. Se explicará el cambio tecnológico que se produjo en la empresa con el paulatino cambio de la *selfactina* por la continua de anillos, y la importancia de la adopción de la electricidad a partir de la primera década del siglo XX para aumentar la productividad de la empresa y a la vez el elemento que provocó los momentos de mayor desestabilización en la gestión empresarial.

Las conclusiones generales (capítulo 8) reflexionarán sobre los diferentes puntos investigados en esta tesis doctoral.

1.5. Metodología

La metodología que he realizado desde diversas perspectivas ya que esta tesis se ha escrito desde una forma multidisciplinar. Desde una visión macro de la tesis he escrito a partir del boletín oficial de Barcelona sobre todas las empresas que

58 Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria correspondiente al año 1935, Madrid: Imprenta y Encuadernación de los Sobrinos de la Sucesora de M. Minuesa de los Ríos, 1936.

59 Estadística de Huelgas de 1929, 1930 y 1931, El financiero de 1932, diario Labor 1933, 1934 y 1935. Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España.

tuvieron deudas en el periodo señalado intentando encontrar información posible respecto como ya he mencionado antes, sueldos, código del trabajo o horarios.

He descrito la información de manera descriptiva haciendo un gráfico de manera cuantitativa sobre las empresas mencionadas. Respecto al Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Barcelona he vaciado toda la información de las empresas que abrieron, cerraron o modificaron su información creando gráficos que crucen información entre el tanto por ciento (%) de la evolución de las empresas entre el año 1929 a 1935 y poder evaluar el crecimiento negativo o positivo de las empresas de Barcelona durante el periodo tratado.

Desde una óptica microeconómica el fondo de La España Industrial he vaciado sobretodo los balances de situación en los que se ha hecho gráficos comparativos de los años de la crisis, entre el 1929 a 1933 para conocer la situación financiera de una manera más exacta en estos años. Posteriormente realicé un vaciado de las correspondencias entre los años 1929 a 1935 cruzando la información encontrada con la anterior.

1.6. Fuentes

Esta investigación la he realizado empleando tres tipos de fuentes documentales con las que he elaborado el capítulo 5 y del capítulo 7. Para conocer el número de empresas creadas, modificadas o liquidadas en los años 1929-1935 y escribir el capítulo 5 he vaciado los datos del Registro Mercantil de la provincia de Barcelona (conservados en la Cámara de Comercio de Barcelona), hoja por hoja, unos 4.000 registros en los números 15.000-19.000, aproximadamente. Así he conocido la situación estatutaria y financiera de las empresas que se en-

contraba en alguno de los tres estadios mencionados, así como cuál era su capital social. Aunque recientemente han aparecido algunos trabajos que han cuantificado la creación de sociedades mercantiles en Cataluña a lo largo de varios años (Sudrià y Pascual (1999) y Tafunell (2005)), consideramos que estos datos se podían mejorar empleado unas fuentes documentales distintas, en concreto el Registro Mercantil, como ya he dicho. Sin embargo, es una fuente con varios defectos. En primer lugar, no está bien ordenada. En segundo lugar, a menudo no se especifica el sector al que pertenecían estas empresas, incluso a veces el documento solo mencionaba el nombre de la empresa sin dar más información sobre ella según lo establecido por la legislación y señalado en el impreso correspondiente.

Esta serie de problemas también la han señalado Manuel Martín Rodríguez, Josean Garrués Irurzun y Salvador Hernández Armenteros (2003) que lo han usado en su trabajo sobre las empresas granadinas⁶⁰. Así, vaciar esta documentación ha sido laborioso y lento, sin conseguir un resultado perfecto. Además, analizar su contenido no siempre ha sido fácil. Aun así, es una fuente que considero válida como indicador del ritmo de creación y disolución de empresas

Para conocer el movimiento de creación y disolución de empresas en Barcelona se ha vaciado la información de los *Boletines Oficiales de la provincia de Barcelona* de los años 1929-1933 (consultados en el Arxiu Històric de la Diputació de Barcelona) correspondiente a las secciones de economía, judicial y administración que han permitido observar las medidas del gobierno respecto a ciertas empresas de Barcelona en esos

60 Manuel Martín Rodríguez, Josean Garrués Irurzun, Salvador Hernández Armenteros, dirs., *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada: Universidad de Granada, 2003, pág. 15-29.

años. Gracias a los anuncios y noticias de la Tesorería-Contaduría de Hacienda de la Provincia de Barcelona y de la Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona se ha podido saber qué empresas estuvieron en situación de embargo o desaparición entre 1929 y 1933 gracias a las listas que estas secciones administrativas del gobierno publicaron. En la sección de avisos del Servicio de Administración Provincial he encontrado las decisiones administrativas del gobierno (del Ministro de Hacienda o de alguna instancia (tribunal o ministerio) sobre las empresas en peligro de quiebra. Estas órdenes administrativas, que tenían la finalidad de poner en orden o liquidar las empresas que entre 1920 y 1929 no habían comunicado su situación legal ni financiera a Hacienda, me han permitido conocer las medidas que tomó el Ministerio de Hacienda para regular la situación de las empresas.

Para escribir en el capítulo 7 la situación de una empresa en estos años de crisis, 1929-1935, he analizado la documentación de la España Industrial (inventarios, libros de salarios, diarios, libros de correspondencia, balances...), conservada fundamentalmente en el Arxiu Nacional de Catalunya (ANC), pero en parte también en el Museu d'Estampació de Premià de Mar. Ello ha permitido observar los movimientos macroeconómicos de la empresa en estos años. En el fondo documental de la España Industrial del ANC (ANC1-67) he consultado los registros del personal de la fábrica y de los salarios que cobraban (inventario 67.04, dentro de la caja con la serie numérica 16.268). Con parte de estos datos he analizado la evolución de los salarios que pagaba esta empresa. También he podido conocer los horarios laborales y así saber si en los años 1929-1935 cambió el perfil del trabajador. En el mismo fondo he podido analizar los balances de situación

de 1929 a 1933 que la empresa realizó de manera excepcional por lo que es muy importante haberlos podido analizar (AHN, serie numérica 22.5). Con esta información esperaba conocer la situación financiera real de la empresa entre 1929 y 1933, años en los que Enric Ribas considera que se inició el declive financiero de la España Industrial. La consulta de los diarios y la correspondencia de la empresa ha servido para conocer diferentes peticiones, tecnológicas y políticas, de la empresa como las que realizó en 1924 y 1929 para adquirir nuevos motores eléctricos para accionar la maquinaria (estos documentos se encuentran en la serie numérica 1.4.2, 1.4.4, 1.4.19, 1.4.23, y 1.4.24). Permitted obtener más información técnica de la empresa. La calidad de la información de estos documentos es bastante buena y completa, aunque en algunos apartados, como el de la electrificación, existen bastantes vacíos informativos. Aun así, la documentación es tan amplia que permite hacer un estudio completo de la España Industrial. También he consultado en la ANC los documentos de la empresa Siemens S.A.

En el Museo de la Estampación de Premià de Mar he consultado los diarios semanales de la España Industrial de 1913 a 1918. Esta documentación, aún sin catalogar, me ha permitido apreciar dos problemas de la empresa, uno con los obreros en huelga y otro en la aplicación de la electricidad a las máquinas en estos años. Además, la localización de unos planos de 1930 de la transmisión de la electricidad a ciertas máquinas, también sin catalogar, me ha permitido ver cómo los técnicos de la empresa tuvieron que poner un complejo sistema de poleas para regular la carga eléctrica que recibían las máquinas y que así no se tuvieran que parar. La calidad de la información de los diarios es muy buena, pero en cambio

los diseños del sistema de poleas y máquinas es bastante incompleto.

1.7. Marco interpretativo

Este trabajo está sujeto a un marco teórico cuyo esquema seguirá la teoría del sistema-mundo ideado y elaborado por autores como Immanuel Wallerstein⁶¹ o Giovanni Arrighi⁶² en el que tratan el capitalismo como un sistema económico global que no necesita la política para existir, pero si la protección de los estados nacionales para no caer en crisis.

El capitalismo, en opinión de esta teoría económica, forma una red interdependiente en el que existe un eje o centro hegemónico y alrededor de este centro cohabita una periferia con distintos grados de influencia. Este centro hegemónico se forma a partir de tres fases: la primera a partir de la acumulación de capital, una segunda fase en el que se presenta un desarrollo comercial que lo convierte en el centro de la economía y una tercera fase de crisis de tipo sistémico que ha de acabar con el centro hegemónico existente, un centro que ha de dejar paso a otras vías de desarrollo. Según Wallerstein (1988-2012) el mundo moderno está basado en el progreso. La idea del progreso justificó la idea de la transición del feudalismo al capitalismo, idea que fue apoyada por los liberales. La idea del progreso es parcial porque no se menciona cuanto conocimiento se ha perdido por el camino o si realmente está transición realmente existió⁶³. La razón que le lleva a pensar de este modo, en parte, es que no se puede asegurar que haya más comodidad y libertades ahora que hace mil años. La ma-

61 Immanuel Wallerstein, *El capitalismo histórico*, Madrid: Siglo XXI, 1988.

62 Giovanni Arrighi, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Tres Cantos: Akal, 2001.

63 Immanuel Wallerstein, *El capitalismo histórico*, Madrid: Siglo XXI... pág. 87-89.

yoría de los trabajadores mundiales que viven en zonas rurales están en una situación peor, por ejemplo, que sus antepasados hace quinientos años⁶⁴. El progreso no es inevitable, se ha de luchar para alcanzarlo en opinión de Wallerstein. La burguesía mundial no tiene, ni puede, que elegir entre el mantener el capitalismo o el suicidio⁶⁵.

En veredicto de Giovanni Arrighi (2001), el proceso de globalización del llamado sistema-mundo centrado en Europa no ha seguido una sola vía de desarrollo. Las expansiones a escala culminan en una crisis, como la del 1929, y un posterior colapso del sistema. La expansión no se reanuda otra vez hasta que un nuevo Estado hegemónico abre una nueva vía de desarrollo reorganizando el sistema de nuevo⁶⁶. G. Arrighi lo contextualiza mencionando la caída de Gran Bretaña y la subida a principios del siglo XX de Estados Unidos como centro de poder económico mundial. Entre 1815 hasta 1914 se producen cien años de paz llamado la *Pax Britannica* basado en el equilibrio de fuerzas. Con la crisis económica que sucedió entre 1873 y 1879 Gran Bretaña se convirtió en un contenedor de excedente productivo que se acumuló por encima de lo que podía invertirse rentablemente en la expansión de comercio y producción. Este excedente encontró salida en la especulación y en la actividad crediticia⁶⁷. Este suceso se agravó con los costes astronómicos de la Primera Guerra Mundial que destruyeron las finanzas británicas. En cambio, en esos años Estados Unidos, en 1910, ya controlaba el 31% de los recursos oficiales de oro. Con la Primera Guerra Mundial Estados Unidos saldó

64 Ídem..., pág. 91.

65 Ídem..., pág. 92.

66 Giovanni Arrighi, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno...* pág. 275.

67 Ídem..., pág. 78-80.

sus deudas con Gran Bretaña suministrándole armamento, maquinaria, alimentos y materias primas por un valor muy por encima de lo que Gran Bretaña podía pagar con sus ingresos reales⁶⁸.

La liquidación por parte de Gran Bretaña de sus activos en Estados Unidos durante la guerra debilitó la posición financiera de Londres y dejó al Banco de Inglaterra la tarea de regular el sistema monetario mundial. Al mismo tiempo la liquidez de Estados Unidos quedó libre para conceder créditos masivos en su propio país y en el extranjero. Entre 1924 con el Plan Dawes y en 1929 con el Plan Young se empezó a conceder créditos a Europa. Pero en 1927 el creciente *boom* de Wall Street comenzó a desviarse fondos estadounidenses pertenecientes a su inversión en el extranjero a su economía doméstica actuando como una potente bomba de succión. Los créditos de Estados Unidos disminuyeron de mil millones de dólares en 1927 a setecientos millones haciéndose negativos en 1929 cuando hubo que satisfacer ochocientos millones de dólares como pago de intereses de deuda externa. El eslabón más débil de la estructura financiera internacional estaba en Europa. El colapso del poderoso *Kredit-Anstalt Bank* de Viena en 1931 suscitó una gran demanda de fondos en Alemania del poderoso *Donatbank* que también quebró. El mercado monetario en Londres comenzó a hundirse como consecuencia de la tensión creada y el 21 de septiembre Gran Bretaña abandonó definitivamente el patrón-oro seguida por otros veintiún países de todo el mundo. Estados Unidos se convertía a partir de entonces en el eje económico dominante del mundo.⁶⁹.

68 Ídem..., pág. 80.

69 Ídem..., pág. 81.

Según Samir Amin (1988) el capitalismo se basa en el desarrollo desigual entre el centro hegemónico y su periferia. La acumulación de capital siempre es beneficioso para el centro de poder, con lo que la periferia siempre tiende a la dependencia. En esta periferia no existe control del desarrollo agrícola, un control real del excedente, un control local del mercado ni de los recursos naturales ni tampoco tecnológicos, por ello no se le puede considerar un Estado nacional. El Keynesianismo no discute la lucha de clases (política salarial) pero no profundiza en el replanteamiento de la organización global de la sociedad⁷⁰. La única solución para conseguir un sistema policéntrico, no dependiente, es la transición hacia un nuevo tipo de sociedad, fuera de los códigos que establece el capitalismo, ir hacia la desconexión. Pero esto no es posible porque la relación entre el capital central y las clases rurales dominantes en la periferia no lo permiten⁷¹.

El mundo global que se había conocido antes del año 1914 nunca más volvería y la Primera Guerra Mundial fue un cambio en el estatus de la economía mundial en la que Estados Unidos se convirtió entre 1914 y 1929 en el centro económico del mundo y en el que por su parte Europa en plena fase de reconstrucción fue su periferia, dependiente de los créditos norteamericanos. El proteccionismo entre 1929 y 1939 puso la recuperación económica en dificultades. Todos estos autores coinciden en que la aparición de la empresa a inicios del siglo XX ha debilitado los Estados nacionales y como consecuencia de ella habido un debilitamiento de

70 Samir Amin, *La Desconexión: hacia un sistema mundial policéntrico*, Madrid: IEPALA, DL 1988, pág. 33-39.

71 Samir Amin, *La Desconexión: hacia un sistema mundial policéntrico*, pág. 33-39.

los derechos de los ciudadanos-trabajadores (Charles Tilly) dejando el destino de la humanidad en manos del mercado económico, cosa que no deja de ser aleatorio e imprevisible. El crac de 1929 fue el cambio de paradigma que a finales de los años treinta provocó la Segunda Guerra Mundial y la posterior Guerra Fría, pero a su vez no provocó la caída de los Estados Unidos como eje de poder del mundo occidental, posiblemente porque nunca hubo una respuesta anti sistémica real que provocara nuevas preguntas ni respuestas ajenas al desarrollo capitalista norteamericano en el que según Samir Amin, por ejemplo, en el socialismo soviético no existió una alternativa ideológica al del capital, sino todo lo contrario, la intentó reproducir por parte de la Nomenklatura. El sistema capitalista no tenía respuestas ni ciertamente alternativas, no existe el análisis ni la reflexión.

2. ESTADOS UNIDOS COMO EJE ECONOMICO: DEL CENTRO A LA PERIFERIA, 1919-1929

El fin de la Primera Guerra Mundial acabó con la etapa global basada en el equilibrio de fuerzas que había existido hasta entonces. A partir de entonces Estados Unidos en opinión de historiadores como Alonso García (1990) salió como el gran vencedor de la Gran guerra alcanzando la supremacía económica mundial relevando a Gran Bretaña, que la había tenido hasta entonces. No sólo fue Estados Unidos desde entonces la gran potencia económica, sino también la que impuso a la Europa capitalista, que había salido de dicha contienda, de las condiciones de las reparaciones y el pago de las deudas. Esta hegemonía se implantó según evolucionaria-

ron la situación económica y política de los Estados Unidos y el contexto europeo. Los estadounidenses impusieron su criterio en la Paz de París, firmada en el verano de 1919, interviniendo en la política europea tanto en términos políticos como económicos. Fue una decisión presidencial que no contó con el apoyo del Senado norteamericano⁷².

Señala Pasquale Villani (1997) que entre 1919 y 1929 hubo tres presidentes del partido republicano en el gobierno norteamericano, Harding, Coolidge y Hoover en una época de prosperidad. El presidente Woodrow Wilson con su política a favor de los negocios europeos chocó con el miedo al bolchevismo y a su propio como espíritu de país dominante que unido a la crisis deflacionista que hubo entre 1919 a 1921 acabó con el partido demócrata y puso en práctica la política aislacionista de Estados Unidos en los años veinte. En esta etapa entre 1921 y 1929, de desarrollo económico, fueron especialmente urbanos ya que antes de la guerra más de la mitad de la población residía en el campo. La población en 1930 creció en ciudades como Detroit que pasó de 27 millones de habitantes a 34 millones de habitantes como centro de producción del automóvil y Nueva York que pasó de 5 millones seis cientos mil habitantes a seis millones novecientos mil siendo ya la ciudad más famosa de los Estados Unidos y centro económico del mundo financiero. Y por último Los Ángeles que pasó de seis cientos mil a un millón dos cientos cincuenta mil habitantes. En esos años de prosperidad también hubo problemas por el tema de los derechos civiles y la situación de los hombres y mujeres de raza negra del sur de Estados Unidos y la votación de la décimo octava enmienda que prohibió el consumo de bebidas

72 Teresa Alonso García, *La Economía de entreguerras: la gran depresión*, Madrid: Akal, 1990, pág. 71.

alcohólicas que provocó el aumento de la delincuencia y la rivalidad entre las diferentes bandas de gánsteres⁷³.

La economía de Estados Unidos como indica Juan José Hernández Alonso (1996) después de la guerra ya era la más poderosa, a principios del siglo XX, del mundo, aunque sufrió desde 1919 a 1921 una breve, pero intensa depresión económica durante los años veinte propiciado por una expansión industrial artificial basada en la producción masiva que tuvo como consecuencia la crisis de 1929 de la Bolsa de Nueva York. Esta crisis se debió por varias causas como fueron la aproximación física de los diferentes materiales industriales a las fábricas, por la mejora de los medios de transporte, el nuevo método de conocimiento científico del trabajo y la explotación del trabajador por parte del empresario⁷⁴. Otras causas importantes según Hernández Alonso fueron el monopolio de algunas industrias del sector primario o de la industria eléctrica, la rigidez del mercado por parte de un empresario tiránico, y la especulación en la industria de la construcción que unida a una política crediticia equivocada por la facilidad con que los bancos daban créditos al contribuyente, ayudó en parte al colapso del sistema financiero en 1929 que desencadenó en la gran depresión de los años treinta⁷⁵.

La crisis pudo haber sido menos severa y de menor duración como sostuvieron Milton Friedman y Anna Jacobson (1963) si la Reserva Federal (el banco central de los Estados Unidos) hubiera implementado una política monetaria

73 Pasquale Villani, *La Edad contemporánea: 1914-1945*, Barcelona: Ariel, 1997, pág. 87-89.

74 Juan José Hernández Alonso, *Los Estados Unidos de América: historia y cultura*, Salamanca: Ediciones Colegio de Salamanca, 1996, pág. 243.

75 Juan José Hernández Alonso, *Los Estados Unidos de América: historia y cultura...*, pág. 243.

expansiva⁷⁶. Después de la Primera Guerra Mundial, como señala Harold Underwood Faulkner (1956), ni el poder ejecutivo ni el Congreso concedieron gran atención a los planes de postguerra. A pesar de esto la nación estadounidense posteriormente a la guerra no solo sobrevivió al periodo de tensión inmediata, sino que siguió gozando de la prosperidad de la época de la guerra. Esta situación se explica gracias a que en 1919 el Tesoro continuó gastando más de lo que recibía de las fuentes de ingresos corrientes de la nación. Existió una expansión demasiado generosa de los empréstitos bancarios a particulares cuya poca cantidad no pasó a las primeras especulaciones en bolsa. Esta desacostumbrada actividad mercantil de la postguerra duró desde fines de 1918 hasta mediados del verano de 1921, que concluyó con una depresión aguda pero breve⁷⁷.

Estados Unidos, como señala Dominique Barjot (2005), se convirtió en la primera potencia mundial gracias a que en los años ochenta del siglo XIX, la importancia de haber estado asistido por una red de transportes eficientes permitió emerger un mercado de consumo de masas debido a la penuria de mano de obra que obligó a ofrecer salarios elevados, más que Gran Bretaña, Francia y Alemania. Esto provocó

76 Milton Friedman y Anna Jacobson Schwartz, *A Monetary history of the United States: 1867-1960*, Princeton University Press, 1963, pág. 305-308.

77 En el sector primario y secundario la expansión industrial estadounidense en los años veinte fue muy extensa, una vez superada la breve crisis, manifestándose especialmente en el sector secundario en la fabricación de automóviles y en la industria de la construcción. El primer gran incremento de la producción de automóviles se produjo desde el inicio de la Primera Guerra Mundial hasta la crisis de 1929, es decir en una década y media. Se calcula que se crearon cerca de cuatro millones de puestos de trabajo vinculados con la fabricación de automóviles. Aunque una parte apreciable de los ingresos de la industria automovilística fue dinero que se habría gastado normalmente en otros artículos, por lo que se perjudicó a otras industrias, el caso es que los coches motorizados crearon una cantidad suficiente de nuevas industrias y riquezas para imprimir un ritmo más acelerado a toda la máquina económica. Harold Underwood Faulkner, *Historia económica de los Estados Unidos*, Nova, Madrid: Nova, 1956, pág. 679.

un aumento del consumo en los productos no alimenticios que coincidió con el auge de la industria del automóvil. La industria norteamericana favoreció un modelo de crecimiento orientado más hacia el trabajo que al capital, una de las claves del alto nivel de productividad que caracterizó a Estados Unidos. Una corriente masiva de inversiones favoreció la aparición de la gran empresa multidivisional y de gestión. La organización funcional fue concebida primero en función de la movilización de los recursos, reemplazados por otra de naturaleza operacional, orientada hacia la clientela y organizada según una lógica línea de productos. Sus efectos fueron visibles en las economías de escala, las economías de diversificación y las economías de transacción⁷⁸.

La elevada productividad indica Barjot provocó una sensible reducción de los costes permitiendo una rápida expansión del mercado interior. Todo ello estuvo sustentado en un progreso técnico perceptible en términos de mejora como de innovación siendo muy favorables para los Estados Unidos. La productividad de Estados Unidos en 1890 superaba ya a la de Gran Bretaña. Este aumento siguió a principios del siglo XX. Existió un crecimiento en 1913 de las exportaciones de bienes manufacturados y de sus exportaciones de capitales. En el terreno microeconómico la gran empresa multidivisional y de gestión se implantó en el extranjero, en sectores como el petróleo, la electricidad o la Telefónica. La Primera Guerra Mundial reforzó la posición económica internacional de los Estados Unidos respecto a las naciones europeas como el Reino Unido y sobretodo Alemania,

78 Dominique Barjot, "La aplicación del modelo norteamericano en Europa durante el siglo XX", en *España y estados unidos en el siglo XX*, Lorenzo Delgado y M^a Dolores Elizalde (coord.), Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2005, pág. 159-161.

Francia y Rusia. El modelo norteamericano se convirtió en la referencia tanto en materia económica como financiera debido al endeudamiento de los países occidentales por la Gran guerra. Los norteamericanos buscaron una solución al problema de las reparaciones con los planes Dawes (1924) y Young (1929)⁷⁹. La crisis de los años treinta lo detuvo todo.

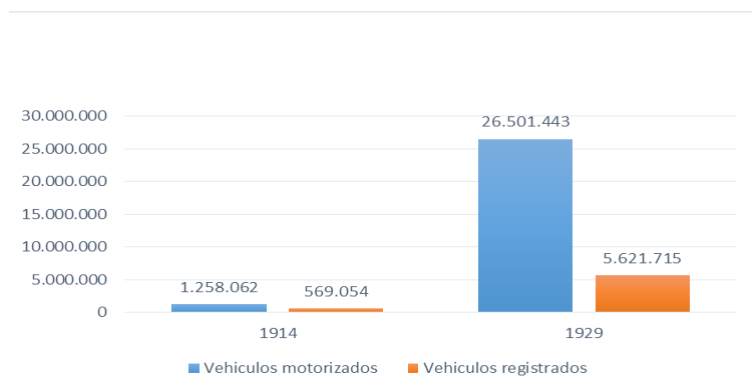
2.1. Los Estados Unidos, a la cabeza de la economía mundial entre 1923 y 1929

En Estados Unidos entre 1919 a 1929 la *renta media per cápita* pasó de 553 a 716 dólares anuales participando en un 40% en la producción industrial mundial. La producción industrial norteamericana, según Edward C. Kirkland (1947) entre 1923 y 1929, creció un 64%, siendo entre 1919 a 1929 del 78% con tasas aún más elevadas para el petróleo, el acero y los productos químicos en una aceleración económica del país. La prosperidad, que al final resultó perjudicial, se generalizó y el símbolo de este crecimiento fue la proliferación de automóviles: en 1929, se fabricaron en Estados Unidos más de cinco millones de vehículos (tantos como en el próspero año 1953)⁸⁰. (Ver gráfico 1)

79 Dominique Barjot, “La aplicación del modelo norteamericano en Europa durante el siglo XX”, en *España y estados unidos en el siglo XX...*, pág. 159-161.

80 Edward C. Kirkland, *Historia económica de Estados Unidos*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1947, pág. 662.

Gráfico 1. *Los vehículos registrados y motorizados en Estados Unidos desde 1914 hasta 1929*



Fuente: Edward C. Kirkland, "Historia económica de Estados Unidos", pág. 662.

El crecimiento estadounidense indica C. Joseph Pusateri (1987) se basó en gran parte en el incremento del consumo interno facilitado por el desarrollo del sistema de ventas a crédito que a la larga sería el causante del hundimiento económico. Se calcula en 7.000 millones de dólares el valor de los créditos concedidos en el año 1929⁸¹. Por lo menos un 60 % de las ventas de automóviles no pudieron pagarse y el 40 % de las transacciones inmobiliarias se efectuaban entonces a plazos, resultando en épocas de crisis como la de 1929 unas maniobras económicas muy perjudiciales⁸². Por este proceder financiero desde 1924 a 1929 se constituyeron o se reforzaron inmensos imperios industriales. Una razón de la aparición de

81 C. Joseph Pusateri, *Historia del comercio y la industria de los Estados Unidos*, Barcelona: Editorial Juventud, 1987, pág. 268.

82 Ángel Bahamonde Magro, "El crac de 1929: La crisis asola el mundo", *Historia Siglo XX*, Madrid: Historia 16, 1983, pág. 46.

estos imperios industriales fue el Plan Dawes que convirtió a los Estados Unidos en el gran banquero del mundo respecto a Europa. Eso provocó que a mediados de los años veinte para satisfacer la renacida demanda europea, se mejorase el rendimiento de las fábricas, pero como contraprestación subieron los precios de los productos fabricados⁸³.

Un factor del desarrollo estadounidense fue, como Alfred Chandler (2008) indica, que los Estados Unidos se convirtieron en la cuna del capitalismo gerencial gracias al tamaño y la naturaleza de su mercado interior. En la segunda parte del siglo XIX el mercado interior norteamericano era el mayor y el de crecimiento más rápido del mundo. La renta nacional en 1880 y la población del país eran una vez y media más que las de Gran Bretaña. Las duplicaba en 1900, y veinte años después eran tres veces la población y la renta británicas. El mercado estadounidense no sólo era mayor y registraba un crecimiento más rápido entre la Guerra de la Sucesión y la Primera Guerra Mundial que naciones como Francia, Alemania, además de Gran Bretaña, sino que además era más homogéneo. La distribución de la renta fue menos desigual que en otros países. Los mercados estaban menos determinados que en Europa por líneas de clase. El carácter novedoso del mercado norteamericano implicaba que las empresas eran nuevas y que los métodos comerciales no habían tenido tiempo de

83 Mientras las fábricas tenían que pagar los productos adquiridos, el crédito bancario poco a poco se volvió escaso y por ello los precios en general subieron al alza. Los magnates estadounidenses aprovecharon la inflación para comprar a bajos precios fábricas enteras. La concentración de la producción en pocas manos, en monopolios, se aceleró y el trabajo en cadena con una paulatina bajada de los salarios como medida anti crisis se convirtió en el gran negocio, siendo contraproducente a la larga para el propio Estado y el propio sistema capitalista al resentirse el consumo más básico, el de la misma población. Se produjo un desequilibrio entre los salarios y el nivel de vida, 1929 fue el punto de inflexión de una etapa de ambición desmedida. Edward C. Kirkland, *Historia económica de Estados Unidos...*, pág. 662.

convertirse en algo rígido o rutinario⁸⁴. La existencia de este mercado libre en crecimiento rápido y homogéneo consiguió estimular la aparición de distribuidores a gran escala⁸⁵.

La organización gerencial como dice Chandler (1996) se basó en que las decisiones de las empresas fueron tomadas por directivos que apenas tenían acciones de las empresas en las que trabajaban. El autor recalca que de las cuatro estrategias principales de crecimiento como son la concentración horizontal, integración vertical, expansión en nuevos mercados geográficos y expansión en nuevos mercados de productos, hasta la llegada de la Gran Depresión fue la integración vertical la más común. El desarrollo de la empresa norteamericana no se inició solo por estas estrategias sino a partir de la competencia entre ellas mismas basadas en sus diferentes capacidades organizativas. La expansión en mercados extranjeros y en mercados afines fue aceptada como parte de su desarrollo industrial en la que la intensificación de la separación entre propiedad y dirección y la actitud multidivisional de la organización de las empresas norteamericanas ayudaron a que estas fueran tan competitivas como las de las otras naciones⁸⁶.

Otro factor del crecimiento de Estados Unidos como fuerza económica dominante vino según David Montgomery (1985) por la introducción de la organización científica del trabajo. Los empresarios como los trabajadores de las grandes fábricas americanas durante las dos primeras décadas del siglo XX trataron de reorganizar las relaciones humanas implicadas

84 Alfred D. Chandler, *La Mano visible: la revolución de la gestión en la empresa norteamericana*, Barcelona: Belloch, Ed. 30 aniversario, 2008, pág. 691.

85 Alfred D. Chandler, *La Mano visible: la revolución de la gestión en la empresa norteamericana...*, pág. 692.

86 Alfred D. Chandler, *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, Prentice Hall, 1996, pág. 372.

en la producción industrial. Los propietarios y los directivos de las grandes empresas impusieron controles más directos y sistemáticos sobre la producción de sus empresas⁸⁷. Según Pusateri, a finales de la Primera Guerra Mundial, el grupo más numeroso de trabajadores de las grandes industrias metalúrgicas (automóviles, maquinaria eléctrica, maquinaria agrícola y máquinas-herramienta) no estaba formado por artesanos, sino por operarios especializados en las máquinas⁸⁸.

En un estudio de la industria del automóvil realizado en 1923, indica Montgomery, solo el 9% de los trabajadores tenía un oficio cualificado como mecánico o matricero y menos del 9% fueron peones. Casi un 18% trabajó en cadenas de montaje y el 47% eran operarios⁸⁹.

La “dilución” de los oficios cualificados significó contratar tanto hombres como a mujeres casi sin formación previa para controlar las máquinas-herramienta y crear un abundante personal de supervisión para dirigir su trabajo. Había trabajadores cuyo estatus y ganancias mejoraron como consecuencia de la dilución de los oficios y por ello fue improbable que lucharan por el restablecimiento de los viejos modelos⁹⁰. La rápida expansión de las industrias del metal fue lo que explicó tanto la conversión casi general de los peones no cualificados en operarios como la mejora de sus ganancias que representaron a menudo para ellos las nuevas posiciones antes del 1920⁹¹. (Ver gráfico 2)

87 David Montgomery, *El Control obrero en Estados Unidos: estudios sobre la historia del trabajo, la tecnología y las luchas obreras*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985, pág. 141.

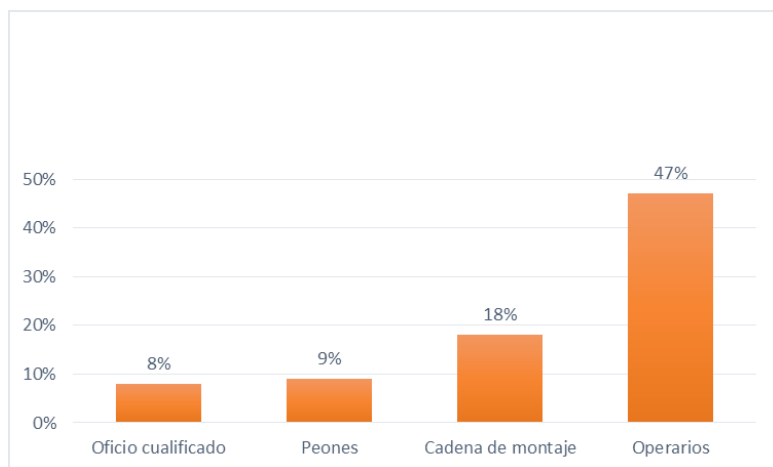
88 C. Joseph Pusateri, *Historia del comercio y la industria de los Estados Unidos...*, pág. 268.

89 David Montgomery, *El Control obrero en Estados Unidos: estudios sobre la historia del trabajo, la tecnología y las luchas obreras...*, pág. 141- 144.

90 C. Joseph Pusateri, *Historia del comercio y la industria de los Estados Unidos...*, pág. 259.

91 Durante la década de la Primera Guerra Mundial el número de mecánicos aprendices y oficiales registrado en el censo de los Estados Unidos aumentó un 8% anual pasando de 460 mil a 841 mil sin embargo en la década siguiente esto se redujo al 2% anual, un 655 mil en 1930. El número de

Gráfico 2. *El índice de los puestos cualificados en la industria del automóvil estadounidense en 1923*



Fuente: David Montgomery, "El Control obrero en Estados Unidos: estudios sobre la historia del trabajo, la tecnología y las luchas obreras", pág. 141- 144.

Un caso reseñable de cómo evolucionó el papel del trabajador en las fábricas como potencial consumidor fue con la aparición de la estrategia comercial de la Compañía Ford en la fábrica de Highland Park en Detroit. Rogelio Fernández Delgado (2012) menciona que en la aparición del fordismo a principios del siglo XX los beneficios que generaba la empresa Ford se distribuían de tal forma que los

operarios en la industria del automóvil y maquinaria agrícola aumentaron casi un 40% desde 1910 a 1920 (de 26 mil a 129 mil) y continuó creciendo durante la década de 1920. Este cambio no fue una consecuencia de la nueva introducción de nuevas máquinas-herramienta, sino que se fraguó después de la crisis de la primera década del siglo en el que los nuevos tornos, las máquinas barreno, las fresadoras y las taladradoras radiales no eran más fácil de manejar que las antiguas. La simplificación provenía de los calibradores y plantillas prefabricados y de la detallada instrucción y suspensión que se daba a los que repetían una y otra vez las mismas operaciones estandarizadas en esas máquinas. David Montgomery, *El Control obrero en Estados Unidos...*, pág. 148.

implicados en el sistema, desde el directivo al trabajador, al aumentar su poder adquisitivo favorecían la salida de la producción. La idea de Ford era que los trabajadores de la empresa fueran consumidores de la producción que ellos mismos producían. Esto provocó que el fordismo llegara a ser no solo una producción y consumo en serie, sino también un sistema social⁹².

Pero como señala Anthony J. Mayo y Nitin Nohria (2007), a pesar de esta política de empresa, Henry Ford fracasó ante el desafío de satisfacer al consumidor, aunque a la mitad de los años veinte la compañía Ford contaba con el 50% de la producción de los vehículos producidos en el mundo⁹³. Alfred P. Sloan por su parte, asumió La *General Motors Corporation* revolucionando el mercado del automóvil. Sloan diversificó su producto teniendo, al contrario de Ford, en cuenta el gusto del consumidor. Además, introdujo planes de financiación para la adquisición de sus coches, fue un éxito ya que en 1927 la tercera parte de los automóviles eran comprados a crédito⁹⁴. La cuota de mercado de la General Motors creció del 13% en 1921 al 20% en 1925. A finales de la década la empresa General Motors superó la compañía Ford como el productor de automóviles del mundo. A estas dos empresas se sumó la empresa Chrysler como una de las tres corporaciones del sector, un sector que se redujo de 81 sociedades a esencialmente basarse en los años treinta en estas tres empresas⁹⁵. Fernández

92 Rogelio Fernández Delgado, *Historia de la empresa*, coordinador: Victoriano Martín Martín, Madrid: Pirámide, cop. 2012, pág. 113.

93 Anthony J. Mayo, *En su tiempo: lecciones de los grandes líderes del siglo XX [Henry Ford, Walt Disney y Bill Gates entre otros]*, Barcelona: Deusto, cop. 2007, pág. 64.

94 Anthony J. Mayo, *En su tiempo: lecciones de los grandes líderes del siglo XX [Henry Ford...]*, pág. 65.

95 Ídem..., pág. 65-66.

Delgado (2012) recalca que varios fueron las características del fordismo que dieron la supremacía a la compañía Ford. Por una parte, la cadena de montaje, la separación entre programación y ejecución, o la homogenización del ritmo del trabajo. Este nuevo sistema de producción aumentó los niveles de producción en el que el obrero realizaba su trabajo de forma mecánica en un conjunto de tareas perfectamente especificadas.

El fordismo indica por su parte Benjamin Coriat (2001) aseguró el paso del trabajo gremial a la producción en serie y abrió una brecha para la producción en masa. La instauración de la línea de montaje llevó al sistema de la producción a una nueva dimensión. Primero, la utilidad del transportador acabó con gran parte de la mano de obra de mantenimiento eliminando los tiempos muertos del taller convirtiéndolo en tiempos de trabajo productivo, prolongando con ello, la duración efectiva de la jornada de trabajo⁹⁶. Segundo, Ford desarrolló los preceptos del taylorismo inventando la parcelación del trabajo reduciendo la necesidad de la destreza obrera gracias al desarrollo del maquinismo. Por último, estos métodos se añadieron al trabajo en línea como sometimiento del obrero a la máquina que “vigilaba”, donde no llegaba la mirada del encargado, que el trabajo del obrero fuera productivo. Con la línea de montaje, se aceleró el rendimiento en el trabajo y a la vez se aceleró el ciclo del capital productivo⁹⁷.

En el fordismo el salario ya no era solo un estímulo al trabajo, sino un instrumento de la reproducción del traba-

96 Benjamin Coriat, *El Taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Madrid: Siglo XXI, 1991, pág. 44-45.

97 Benjamin Coriat, *El Taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo...*, pág. 44-49.

jador. El salario fue una garantía de justicia entre el trabajador y el tiempo trabajado mediante el salario “justo” con la finalidad de que el trabajador se adhirió a la resistencia sindical. Henry Ford en 1914 anunció un acuerdo general sobre los salarios basados en un fuerte incremento del salario nominal (de los 2,3 dólares diarios a los 5 dólares) en el llamado *five dollars day*⁹⁸.

Las causas fue provisionar continuamente a la fábrica de fuerza de trabajo. También se instauró el control del gasto del salario, en una influencia en las condiciones de existencia de la población obrera. Esto no afectó a los obreros con menos de seis meses de antigüedad, a jóvenes de menos de veinte y un años, y las mujeres. Esto permitió dar en el seno del taller un salto hacia la racionalización de los talleres. El mismo Ford (1924) explicó que introdujo el salario como puente entre la empresa y el obrero, con la finalidad que cuanto más ganaba la sociedad más obtenía el trabajador, y este solo podía ayudar a la empresa a partir de su rendimiento⁹⁹. La idea de Ford fue, según Coriat, la de desarrollar una alta política salarial para hacer rentable a la producción en masa que a su vez abarataba el precio del producto (el Ford T costó 300 dólares en 1926). Esto no lo logró al completo multiplicándose las técnicas de consumo forzoso ya que los salarios no consiguieron absorber para sí mismo las mercancías producidas a unas escalas y series prolongadas. Esto provocó la depresión de los años treinta¹⁰⁰.

Existieron otros graves problemas en la economía norteamericana. Según Underwood Faulkner se promovieron

98 Anthony J. Mayo, *En su tiempo: lecciones de los grandes líderes...*, pág. 58.

99 Henry Ford, *Mi vida y mi obra*, en colaboración con Samuel Crowther; traducción del inglés por R.J. Slaby, Barcelona: Orbis, 1924, pág. 145-148.

100 Anthony J. Mayo, *En su tiempo: lecciones de los grandes líderes...*, pág. 92.

entre 1925 y 1930 una serie de fusiones industriales que ya se habían iniciado después de la Primera Guerra Mundial en la industria automovilística que se contagió rápidamente en otras industrias como las de la elaboración de alimentos, la industria cinematográfica y más notablemente quizá en el campo de las obras públicas, realizándose sobre todo a través de los propios *holdings*¹⁰¹. En esos años las doscientas compañías industriales principales de Estados Unidos concentraban en 1929 la mitad del capital invertido en empresas industriales y comerciales doblando entre 1919 y 1929 sus capitales. La concentración de la industria se identificó estrechamente con el desarrollo de la forma de propiedad colectiva. Los bancos actuaron como intermediarios entre estos grandes intereses. La banca Morgan participó en 1929 en los consejos de administración de 2.450 empresas.

Existen varias respuestas para explicar este extraordinario surgimiento de las fusiones de la década de 1920 como fueron, en un primer lugar, que se estimuló el movimiento la vasta prosperidad industrial que rigió desde 1923 hasta 1928. En un segundo lugar, la expansión artificial de los días de la guerra había dejado a la industria norteamericana en un estado de súper construcción y súper expansión, y se buscó la salvación mediante este método. La desconfianza que suscitaban las fusiones comerciales, tan evidente hasta la primera década, parece que disminuyó considerablemente alrededor de la tercera década del siglo, por una serie de razones como fueron la comprensión de la inevitabilidad de tales fusiones en un sistema capitalista,

¹⁰¹ Harold Underwood Faulkner, *Historia económica de los Estados Unidos...*, pág. 691 a 704.

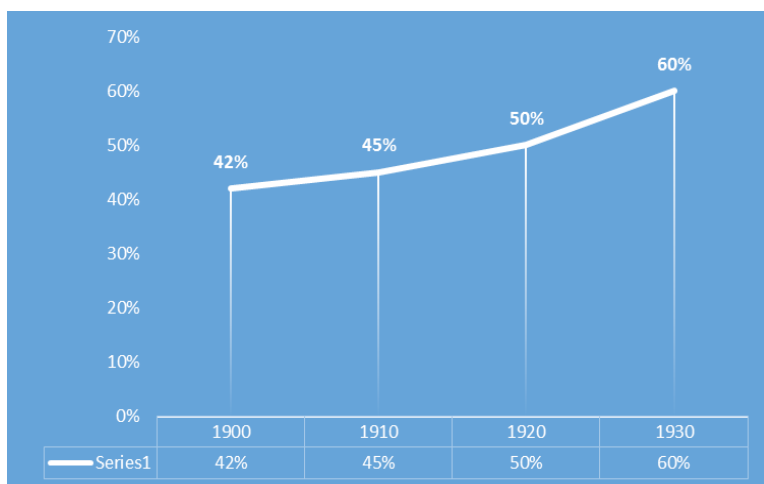
la inanidad de la legislación *antitrust* destinada a impedir-la, el nivel de vida superior que volvió a las masas menos perspicaces para captar los males del movimiento, y por último, la incesante propaganda de los grandes intereses de negocios. La actitud pasiva con respecto a la concentración se reflejó en los procederes y actividades del gobierno federal, que fueron fundamentalmente conservadores en los años veinte¹⁰².

2.2. La política salarial y el exceso de producción como causa del crac de 1929

La crisis económica de 1929 en Estados Unidos que se originó en la Bolsa de Nueva York, como indica Isaac Joshua (2012) en el periodo de entreguerras, cronológicamente, comenzó tras la Primera Guerra Mundial extendiéndose durante los años veinte. En unas pocas décadas del nuevo siglo XX, Estados Unidos pasó de ser un conjunto económico con una fuerte presencia de empresarios individuales, sobre todo en el sector agrícola con una enérgica producción por cuenta propia, a poseer después de la guerra un universo económico donde predominaba las grandes empresas con una fuerte política salarial que aumentó de ser el 42% de los ingresos estadounidenses al 60% en 1930. (Ver gráfico 3)

102 F. David Noble, *El diseño de Estados Unidos*, Madrid: colección historia social, 1987, pág. 95.

Gráfico 3. *El nivel salarial en el ingreso nacional estadounidense desde 1900 hasta 1930*



Fuente: Isaac Joshua, “La crisis de 1929 y el emerger norteamericano” ... pág. 173.

El salto hacía un fuerte desarrollo industrial en un contexto de alta compensación salarial (como fue el caso de la compañía Ford) como señala Isaac Joshua (2012) volvió caducas las antiguas formas de amortizar la amplitud de las fluctuaciones económicas, este hecho se hizo sin que se sustituyeran por nuevos modos de volver al equilibrio una vez que este fuera perturbado¹⁰³. Estas políticas salariales de las empresas norteamericana condujeron a un sentimiento de “capitalismo del bienestar” gracias a la subida salarial y al equilibrio de los precios de consumo (Bosch, 2005)¹⁰⁴.

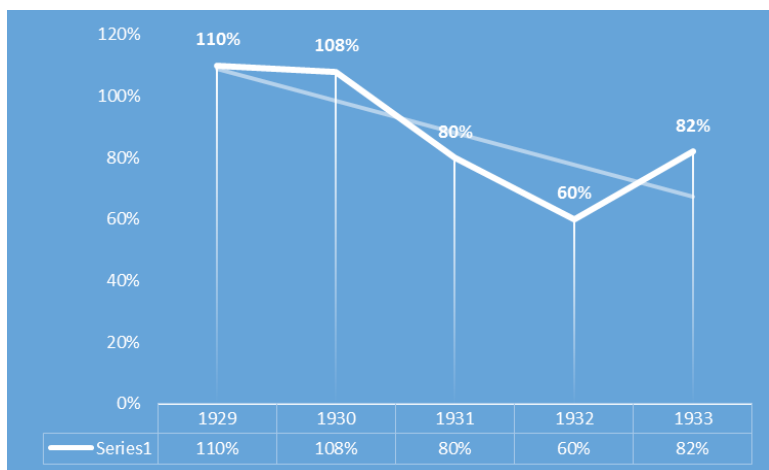
103 Isaac Joshua, *La crisis de 1929 y el emerger norteamericano*, Buenos Aires: Ediciones IPS, 2012, pág. 41 a 61.

104 Aurora Bosch, *Historia de los Estados Unidos, 1776-1945*, Barcelona, Crítica, 2005, pág. 386-387.

Joshua indica que mientras la remuneración asalariada representó solo una parte restringida del ingreso nacional. El autor indica que su flexibilidad a la baja fue más bien una ventaja para el equilibrio general, ya que permitió, en el curso de las recesiones, la recuperación de la tasa de ganancia por parte de las empresas, sin que ello el consumo de los hogares y por consiguiente de la demanda global, se resintiese demasiado duramente. Las cosas cambiaron a partir del momento en que los salarios tuvieron un peso preponderante en el ingreso nacional, como fue el caso de los Estados Unidos en 1929 con un 60% en la que su flexibilidad a la baja se volvió entonces una grave amenaza para el conjunto del sistema¹⁰⁵. Esta política salarial, de carácter inflacionista, se combinó con un excedente de producción que estuvo muy por encima de las necesidades de la oferta lo que hizo disminuir la producción industrial norteamericana del 110% en 1929 al 60% en 1932. La fiebre productiva intentaba equilibrar de alguna manera la desmesurada política salarial practicada en los años veinte. El intento de controlar y suavizar esta política salarial provocó que se entrara en contradicción con la esencia del propio mercado que era en esencia la de la libre circulación. La falta de la diversificación de la oferta, muy centrada en la industria de la construcción o la industria automovilística, pudo hacer palidecer el rendimiento consumista de la economía americana. Esto representó que la política financiera norteamericana se contagiara en todos sus sectores económicos, también en su economía doméstica. (Ver gráfico 4)

105 Isaac Joshua, *La crisis de 1929 y el emerger...*, pág. 41-61-181.

Gráfico 4. *El índice de la producción industrial en Estados Unidos entre 1929 y 1933*



Fuente: Isaac Joshua, “La crisis de 1929 y el emerger norteamericano” ... pág. 54.

El sustento de la política salarial que garantizó al principio y durante los años veinte el bienestar dentro de una demanda agresiva de tipo popular provocó finalmente un ciclo vicioso que causó que la salud de la economía norteamericana se deprimiese en los años treinta. La economía estadounidense ante el aumento, cada vez mayor, de control político del mecanismo productivo por parte de las empresas acabó por derrumbarse entre otras cosas por la bajada paulatina de los salarios (costes) que perjudicó el consumo nacional. La velocidad (V) a la hora de producir fue el motivo por el que el sistema de mercado no pudo digerir tanta oferta engendrada, esto unido a una política salarial desorbitada fue lo que provocó definitivamente la crisis. El proteccionismo o aislacionismo estatal combinado por un intento de dominar

por completo el mercado mundial a partir del control (tec) solo acabó por estropear por completo la economía global. Toda la economía mundial estaba en manos de la ambición y del control abusivo de los Estados Unidos en un exceso de fabricación de producción (trab) que contagió todos sus sectores económicos. Si (Sp) es sinónimo de sistema productivo podríamos decir que:

$$Sp \text{ (total)} = (\text{trab } i) / (\text{trab } j) + (\text{tec } i) / (\text{tec } j) - (\text{costes } i) / (\text{costes } j) \pm \Gamma (V i) / (V j) \Gamma$$

Para saber la velocidad dentro del volumen productivo podría definirlo de esta manera:

$$\begin{aligned} V_i \times \text{Costes}_i \times \text{trab}_i \times \text{tec}_i &= V_f \times \text{Costes}_j \times \text{trab}_j \times \text{tec}_f \\ V_i \times (\text{Costes}_i \times \text{trab}_i \times \text{tec}_i) / (\text{Costes}_j \times \text{trab}_j \times \text{tec}_f) &= V_f \end{aligned}$$

Que integrado a las teorías de Keynes simplificadas en (DG (demanda global) = C (consumo) + I (inversión) + G (gasto público) + EX (exportación)) para combatir el desempleo y la inflación sería:

$$DG = [(((\text{trab}_i) / (\text{trab}_j)) + ((\text{tec}_i) / (\text{tec}_f)) + ((\text{Costes}_i) / \text{Costes}_j) \pm ((V_i) / (V_f))) + G + EX] \times E$$

$$\text{Si } 1 \text{ no vale } DG [C + ((\text{trab}_j - \text{trab}_i) + (\text{tec}_f - \text{tec}_i) + (\text{Costes}_j - \text{Costes}_i) \pm (V_f - V_i)) + G + EX] \times E$$

El sustento de la política salarial que garantizaba el bienestar dentro de una demanda agresiva de tipo popular provocó

un ciclo vicioso que causó que la salud de la economía norteamericana se deprimiese, economía que, ante el aumento, cada vez mayor, de control político del mecanismo productivo dentro de las empresas se derrumbaron.¹⁰⁶ La velocidad febril a la hora de producir fue el motivo por el que el sistema de mercado no pudo digerir tanta oferta engendrada ya que bajo una política salarial desorbitada provocó definitivamente la crisis. Las políticas proteccionistas y el aislacionismo solo acabaron por estropear por completo la economía. Jean-Pierre Chevènement (2014) opina que muchos historiadores económicos y economistas tienen como idea aceptada que los salarios altos aumentan los costes y reducen la competitividad.

La economía norteamericana de fines de los años treinta se encontró con una balanza comercial menos favorable que por ejemplo los nazis, por ello los Estados Unidos tendrían que haber impuesto mayores controles sobre el comercio exterior mientras Alemania aflojaba sus controles, pero se hizo todo lo contrario, mientras los nazis impusieron cada vez mayores controles sobre su economía y sobre el comercio exterior alemán, puesto que cada intervención parecía crear la necesidad de otra más, los norteamericanos, en cambio, aprobaron la *Reciprocal Trade Agreement Act* (Ley de Acuerdo Comercial Reciproco) empezando con ello a reducir los aranceles, alejándose de la postura proteccionista

106 Según Keynes, el ingreso total de la sociedad está definido por la suma del consumo y la inversión; y en una situación de desempleo y capacidad productiva no utilizada, «solamente» pueden aumentarse el empleo y el ingreso total incrementando primero los gastos, sea en consumo o en inversión. La cantidad total de ahorro en la sociedad es determinada por el ingreso total y, por tanto, la economía podría alcanzar un incremento del ahorro total, aun si las tasas de interés se bajaran para estimular los gastos en inversión. abogaba por políticas económicas activas por parte del gobierno para estimular la demanda en tiempos de elevado desempleo, por ejemplo, a través de gastos en obras públicas. José Luis Feito, *Hayek y Keynes: el debate económico de entreguerras: la polémica sobre las causas y remedios de las recesiones*, Madrid: Círculo de empresarios, cop. 1999. Pág. 23-31.

adoptada por el presidente Hoover y aprobando los empresarios estadounidenses la alta política salarial de Roosevelt¹⁰⁷.

El presidente Hoover aunque actuó con rapidez según Murray N. Rothbard (2003) a la hora de afrontar la Gran Depresión y que, con valentía, utilizó todo tipo de modernas herramientas económicas y, todo tipo de planificación gubernamental para combatir la crisis desechando por primera vez el *laissez-faire* para utilizar políticas basadas en la intervención estatal, esta estrategia no funcionó. Hoover dejó el país en la más absoluta ruina¹⁰⁸. La inflación del gobierno según Rothbard pudo generar un ciclo de expansión en los años veinte y de recesión en la depresión de los años treinta que fue prolongada y agravada por las medidas inflacionistas y demás políticas intervencionistas estatales. La intervención del gobierno creó el *boom* insostenible de los años veinte y el método intervencionista del presidente Hoover empeoró la situación en los años treinta. La crisis económica fue por ello culpa del intervencionismo del Estado no por el libre mercado¹⁰⁹.

2.3. El crac de la Bolsa de Nueva York en 1929

En Estados Unidos según Maurice Flaman y Jeanne Singer (1971) se produjo el crac en octubre de 1929. El día 24 de este mes más de 12 millones de acciones cambiaron de manos en un delirio de ventas, produciéndose el día 29 la catástrofe. Acciones solidas como las de American Telephone and Telegraph, las de la General Electric y la de la General

107 Jean-Pierre Chevènement, *1914-2014: Europa, ¿fuera de la historia?*, [Barcelona]: El Viejo Topo, DL 2014, pág. 124.

108 Murray N. Rothbard, *La gran depresión*, prefacio de Jesús Huerta de Soto: prólogo de Juan Ramón Rallo; traducción de Iván Carrino, Madrid: Unión Editorial, 2013, pág. 319-320.

109 Murray N. Rothbard, *La gran depresión...*, pág. 319-320.

Motors perdieron de 100 a 200 puntos en una sola semana. A finales del mes, los accionistas habían sufrido pérdidas por más de 15 millones de dólares. La mayoría del valor de toda clase de inversiones en la bolsa había alcanzado la fantástica suma de 40 mil millones de dólares. En esos momentos millones de inversionistas habían perdido los ahorros de toda su vida¹¹⁰. En España el diario La Vanguardia el 25 de octubre de 1929 publicó la siguiente noticia:

La bolsa ha abierto hoy su sesión con tendencia a la baja. Se han realizado operaciones, sin embargo, con bastante "actividad. Izotes de 5.000 a 20.000 acciones han sido vendidas con pérdidas que oscilan de uno a cinco puntos.; Han sido batidos varios records de transacción. Un lote de 150; 000 acciones, de la compañía de los servicios públicos de la ciudad ha, sido vendido, a una sola mano. Su valor representa 8,363.500 dólares, al tipo de 55 3/4, con una depreciación de 3 1/4 enteros, lo cual representa una pérdida de 5.500.000 dólares. El público se ha congregado en las oficinas de los corredores, en donde: se han advertido- escenas de verdadera desesperación por los" tenedores de papel depreciado; No se recuerda estado semejante en la bolsa de la ciudad. Esta especulación tan funesta lleva a la consideración de que es conveniente suspender por tiempo indefinido las operaciones en Bolsa. En la reunión del comité de Bolsa se ha adoptado como medida que por ahora continúen realizándose las transacciones. A consecuencia de esta decisión se han continuado las operaciones inspiradas en el sentido de confianza. Recientemente el trigo tuvo un descenso de cinco céntimos por bushel en Chicago y de 14 céntimos en Winnipeg. El algodón,

110 Maurice Flaman y Jeanne Singer, *Crisis y recesiones económicas*, Barcelona: Oikos-Tan, 1971, pág. 61.

*el caucho y el café también han sentido los efectos de la baja*¹¹¹. Días después, el diario, un 30 de octubre daba la noticia del crac de la bolsa de Nueva York:

En la Bolsa se ha registrado el lunes uno de los momentos más difíciles que registra la historia bursátil del país. Algunos valores llegaron a caer hasta 60 puntos por debajo de la cotización del sábado pasado, por lo que se estima que las pérdidas lleguen a diez mil millones de dólares. Los más importantes banqueros trataron de sostener la situación, pero pronto vieron que eran inútiles sus esfuerzos y han abandonado sus buenos propósitos. Se ha hecho un giro de negocio a fin de la sesión de 9.212.800 dólares, que es el segundo que se recuerda por su importancia. Diez de los principales Valores han perdido 1.454 millones de dólares. Los valores industriales registran un desnivel de 38'33 puntos. Seis de las más importantes instituciones de crédito de Nueva York, han enviado sus delegados al despacho del banquero Morgan para tratar de poner remedio con su poderoso crédito al desastre que continúa todavía, movilizando un plan general de alta fianza. La opinión general se inclina a creer que la alta banca prestará mañana un apoyo decidido, que logrará imponer la serenidad y detener el curso -descendente- de los valores. Con motivo de estos hechos se recuerda que en la actualidad hay largas sumas en los Estados Unidos que se han empleado en' la especulación y en importantes compañías habían colocado fuertes sumas que de momento no tenían colocación en el negocio, en la compra de valores que estimaban de crédito. Hoy ha abierto la sesión la bolsa, realizando importantes operaciones, contando al principio con el apoyo de la alta banca. Durante los quince primeros minutos el movimiento ha sido arrollador, ofreciendo-

111 Hemeroteca de la Vanguardia. Edición del viernes, 25 octubre 1929, página 26

se acciones, en lotes de 1.000 a 30.000, con pérdidas que oscilan de uno a diez puntos¹¹². El 31 de octubre en España se habló por primera vez de crisis:

Se anuncia la venta inmediata de numerosos automóviles Rolla Royce, joyas de platino y brillantes que han pertenecido a millonarios que han perdido rápidamente sus fortunas. Se rumorea que un rico fabricante de automóviles ha perdido ayer más de cinco millones de dólares. La catástrofe da lugar a que los prestamistas sobre joyas realicen importantes operaciones. Se ha decidido que la Bolsa permanezca cerrada el jueves hasta el mediodía, así como todo el viernes y el sábado. A consecuencia de las pérdidas experimentadas por el desequilibrio del cambio de la Bolsa de Nueva York, David Korn, gran tratante en carbones, ha atentado contra su vida, en un momento de desesperación. Igual caso de perturbación ha causado la noticia de las pérdidas experimentadas, a un dirigente de la industria del tabaco, llamado A. Schneider. Este se dejó caer desde un décimo piso de Nueva York. Se sabe que no son estos los únicos casos de tragedia originados por las bruscas depresiones¹¹³.

Las casas de negocios cerraron sus puertas Señala F. David Noble (1987), las fábricas suspendieron sus actividades, los bancos se arruinaron y millones de personas caminaban por las calles en una vana búsqueda de trabajo. Las recaudaciones de impuestos se redujeron hasta el extremo de que las ciudades y municipios no pudieron pagar a los maestros; el trabajo en la rama de la construcción prácticamente se interrumpió por completo; el comercio exterior,

112 Edición del 30 octubre 1929, página 27.

113 Edición del 31 octubre 1929, página 24

que ya se había visto gravemente afectado, descendió a un nivel sin precedentes. Las causas de este crac económico fueron varias. Primero, la capacidad productiva de la nación era más grande que su capacidad de consumo. Esto se debió a que una porción demasiado grande del ingreso nacional iba a parar a manos de un pequeño porcentaje de la población, que rápidamente lo invertía en ahorro o inversión, en tanto que una porción no suficiente del ingreso iba a parar a los obreros, los agricultores y los trabajadores de “cuello blanco” de cuya continua capacidad de compra dependía todo el sistema económico. En segundo lugar, la política arancelaria y las deudas de guerra seguida por el gobierno había reducido eficazmente el mercado extranjero para los artículos estadounidenses y a causa de la depresión mundial de principios de la década de 1930, el mercado se derrumbó. En tercer lugar, las políticas de facilitación del crédito habían conducido a una desenfrenada expansión del mismo, a un gran incremento de las compras a plazos y a una especulación desenfrenada. El endeudamiento del gobierno y de los particulares osciló entre 100 mil y 150 mil millones de dólares y la especulación había elevado a las acciones y a las propiedades muy por encima de su verdadero valor. Por último, la persistente depresión agrícola, el continuo desempleo industrial y la tendencia ininterrumpida a la concentración de la riqueza y del poder de muchos grandes consorcios produjeron una economía nacional fundamentalmente malsana. La Gran Depresión según Noble fue el final de las fuerzas sociales y económicas de la industrialización y la urbanización que habían estado transformando Estados Unidos desde finales del siglo XIX.

En toda la historia de Occidente nunca ocurrió otro colapso económico que pusieran a tantos estadounidenses al borde de la inanición ni tan cerca de destruir las instituciones básicas de la vida americana. Por ejemplo, la cuantía de los valores contratados en la Bolsa de Nueva York se hundió desde los 87 mil millones de dólares en 1929 hasta los 19 mil millones en 1933¹¹⁴.

Los precios al por mayor según indica Simón Segura (1991) bajaron en un 33% y los agrícolas parecían casi haber dejado de existir siendo un 60% más bajos que en 1929. En tres años la renta nacional y la producción industrial bajaron hasta la mitad del último año de auge. Los cálculos de 1932 fueron que los costes humanos de este derrumbamiento de la complicada maquinaria industrial eran de diez millones de desempleados o veinticinco millones de personas que no poseían fuente de renta alguna. Todo esto fue acompañado por una serie de quiebras de bancos que se fueron extendiendo. En conjunto quebraron más de diez mil bancos de depósitos en los cinco años que siguieron a 1929¹¹⁵.

En los Estados Unidos se adoptaron una serie de medidas políticas al que se le llamó el *New Deal* respecto a la crisis económica de las manos del nuevo presidente electo F. Roosevelt en 1933. El *New Deal*, señalan M. Resico, y M.

114 F. David Noble, *El diseño de Estados Unidos*, Madrid: colección historia social, 1987, pág. 95.

115 La producción industrial disminuyó el 28% entre 1929 y 1931. El paro en Estados Unidos se elevó al 16% de la población activa en 1931, es decir, que el número de parados pasó de 429 mil personas en 1929 a 7 millones en 1931. Los salarios declinaron un 39%. El comercio exterior por su parte se contrajo. En 1932 Estados Unidos contaban con cerca de 14 millones de parados, el 23% de la población activa, aunque en 1932 y 1933 la producción industrial hubiese aumentado (+ 16%) el porcentaje de paro siguió por encima del 20% de la población disminuyendo a partir de 1935 hasta 1938 con el 17% de desempleo. Francisco Simón Segura, *Manual de historia económica mundial y de España*, Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces, 1991, pág. 593.

Gómez Aguirre (2009), fue el programa de reformas de la política interna de Estados Unidos con el fin de reformar las prácticas financieras, fomentar la creación de empleo para los desocupados y propiciar la recuperación de la economía durante la “Gran Depresión” de los años 1930. La frase fue usada por vez primera por Roosevelt en su discurso al aceptar la candidatura a presidente por parte del partido Demócrata. Habiendo conseguido una victoria decisiva en las elecciones presidenciales de 1932, y con una mayoría importante en el Congreso, Roosevelt asumió funciones gozando de un capital político sin precedentes.

La situación económica era muy seria: unos 14 millones de personas quedaron desempleadas para marzo de 1933 (lo que representaba casi un cuarto de la población activa) y prácticamente todos los bancos habían cerrado. En ese momento, la mayoría de los norteamericanos demandaban acciones inmediatas, y Roosevelt respondió con una importante serie de nuevos programas. La mayoría de los programas que constituyeron el New Deal fueron desarrollados con la ayuda de un grupo informal de asesores que se conoció como el “grupo de cerebros” (brain trust). Estos individuos no provenían del mismo gobierno, sino que incluían a profesores, abogados y otros profesionales que se instalaron en Washington para aconsejar a Roosevelt, sobre todo en cuestiones económicas. Las políticas y medidas del New Deal pueden ubicarse en dos fases de acuerdo con el período en que fueron desarrolladas.

La primera fase (de 1933 a 1934) apuntó sobre todo al alivio de las peores consecuencias de la Gran Depresión y a la recuperación de la economía, a través de programas di-

rigidos a la reforma financiera, la estabilización de precios, y obras públicas, más otras medidas para promover el empleo. Para ello, el Congreso se reunió en un período especial de sesiones que se conoció como “los primeros 100 días”, que duró del 9 de marzo al 16 de junio de 1933, durante el cual se aprobaron numerosas leyes de emergencia, entre las que se destacaron: La Ley de Emergencia Bancaria y la Corporación Federal de Seguro para los Depósitos (FDIC), la Administración para la Reestructuración Agrícola (AAA), la Ley de Recuperación de la Industria Nacional (NIRA), el Cuerpo Civil de Conservación (CCC), la Autoridad del Valle del Tennessee (TVA) y la Administración de Obras Públicas (PWA)¹¹⁶.

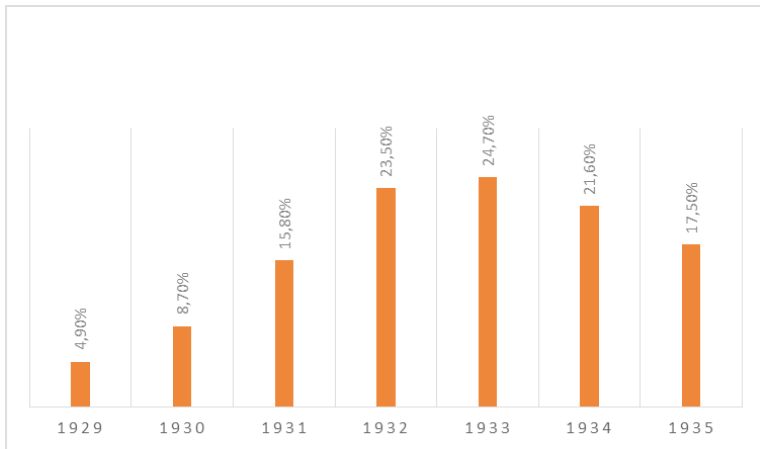
La segunda fase del New Deal (1935-1939) incluyó, aparte de las medidas de alivio y recuperación, una legislación social y económica para beneficiar al conjunto de la clase trabajadora. Las leyes impositivas de 1935 y siguientes proveyeron medidas para hacer más progresiva la estructura tributaria nacional. En 1935 se estableció el sistema de seguridad social y la Administración para el Progreso del Empleo (WPA). Se aprobó la Ley Nacional de Relaciones Laborales, luego complementada por la Ley sobre Estándares Laborales, que fue aprobada en 1938. De 1935, asimismo, es la Ley Nacional de Vivienda¹¹⁷. Según David Noble los millones de parados y el hundimiento general del sistema bancario, recesión de la producción y del consumo hasta límites insospechados hizo que se efectuase este plan

116 M. Resico, y M. Gómez Aguirre. (2009). La crisis de 1930 y las políticas del New Deal: un examen desde la economía y las instituciones [en línea], Ensayos de Política Económica, 3. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/crisis-1930-politicas-new-deal.pdf> [Fecha de consulta: 16 de abril del 2017], pág. 44-45.

117 M. Resico, M. Gómez Aguirre. (2009) ..., [Fecha de consulta: 16 de abril del 2017], pág. 44-45.

de actuación que fue de carácter empírico y dinámico y que persiguió un doble objetivo como fue por un lado la recuperación de la actividad económica y por otro lado la reforma de los puntos que contribuyeron a la crisis. (Ver gráfico 5)

Gráfico 5. *Tasa de paro en Estados Unidos desde 1929 a 1935*



Fuente: David M., Kennedy, *Entre el miedo y la libertad: los EE. UU.: de la Gran Depresión al fin de la segunda guerra mundial (1929-1945)*, Barcelona: Edhasa, 2005.pág. 122.

La tasa de paro en Estados Unidos aumentó del 4,9% en 1929 al máximo que fue del 24,7% en 1933 disminuyendo al 17,5% un año después, el 1935. En ese tiempo hubo un millón de parados en Nueva York o seiscientos mil en Chicago. A pesar de este proceso de crisis económica en Estados Unidos y en Europa el capitalismo más brutal e implacable según Norman Birnbaum (2003) parecía tener una inagotable capacidad de resistencia. Entre los años veinte y treinta cente-

nas de obreros desempleados de las naciones capitalistas veían cómo habían sido tratados como si fueran de usar y tirar. Los salarios de los obreros empleados eran bajos y en las fábricas la presión del capital era enorme. Miles de reservas de obreros desempleados esperaban en la calle. En Europa el movimiento socialista no fue capaz de defender los intereses inmediatos de los trabajadores industriales ni a largo plazo fueron capaces de desarrollar una estrategia para atraer a los estratos sociales intermedios a una lucha común contra la élite capitalista. Los partidos socialistas tenían programas para apropiarse de una gran parte de los medios de la producción y para someter a planificación a economías en su conjunto, pero tuvieron más éxito movilizándolo al núcleo duro de sus partidarios¹¹⁸.

Su retórica señala Birnbaum no solo asustaba a sus adversarios capitalistas sino a la gente servil que formaba las huestes del capital. Los teóricos socialistas no sabían tenían clara la importancia de una nueva clase media de pequeños funcionarios, oficinistas y técnicos. Sus dirigentes no sabían cómo convencer a estos grupos, que, a pesar de llevar cuellos blancos, eran tan proletarios como los trabajadores del metal. Por otra parte, economistas como Keynes fueron partidarios a unir su análisis de los ciclos económicos a un argumento a favor de la intervención del Estado para generar el pleno empleo. En Estados Unidos los éxitos iniciales del New Deal supusieron una confirmación de las ideas de Keynes. Cuando Roosevelt recortó los gastos federales en 1938, la recesión apareció¹¹⁹.

En Europa señala Charles Maier (1989) la Burguesía se

118 Norman Birnbaum, *Después del progreso: reformismo social estadounidense y socialismo europeo en el siglo XX*, Barcelona: Tusquets, 2003, pág. 82.

119 Norman Birnbaum, *Después del progreso: reformismo social estadounidense y socialismo europeo...*, pág.83.

resistió a ultranza entre 1918 y 1924 por una parte que el socialismo tuviera cualquier tipo de protagonismo político y por otro lado a aceptar los proyectos socialdemócratas por lo general moderados y reformistas. Los partidos obreros eran vistos como una amenaza por su protagonismo y potencial. Hacia finales de la década las coaliciones con los socialdemócratas pasaron a ser aceptables, pero solo cuando los socialdemócratas asumieran las concepciones económicas burguesas. Una diferencia insalvable entre la izquierda y la derecha fue que mientras la izquierda proclamó una democratización en las fábricas los de la derecha reclamaron una racionalización con el fordismo. Se reclamaba que este tipo de trabajo podía ser usado como otra forma de capital, sometido a análisis eficaces en su organización. La disminución de costes que conllevaba este sistema lo hizo atractivo en nombre de la eficiencia industrial. La izquierda reclamaba que ello era otra forma sutil de explotación capitalista¹²⁰. En Europa los sindicatos europeos en general se resistieron a los métodos del fordismo siendo solo aceptados en aquellas naciones en el que el movimiento sindical, como en la Alemania nazi, aunque de manera parcial, tenía una baja influencia.

A principios de siglo, a nivel sindical, en Europa señala José Babiano (2014) hombres y mujeres de la clase obrera habían ido accediendo a los derechos de la ciudadanía, a su vez en el mismo periodo se habían producidos otras exclusiones como el fin de la libre circulación entorno a la Gran Guerra¹²¹. En concreto en Alemania Holm-Detlev y José Pablo

120 Charles Maier, *La Refundación de la Europa burguesa: estabilización en Francia, Alemania e Italia en la década posterior a la I Guerra Mundial*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Centro de Publicaciones, DL 1989, pág. 709-710.

121 José Babiano, “trabajo y ciudadanía, una relación compleja, dentro del libro Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos”, Madrid:

Calleja Jiménez (2014) indican que a principios del siglo XX el movimiento sindical aumentó hasta llegar a los 2,5 millones a comienzos de la Primera Guerra Mundial. Después de la Gran guerra se produjo el divorcio entre revolucionarios y reformistas. La mayoría de la socialdemocracia se unió al nuevo Estado capitalista-burgués y contribuyó a la represión violenta, represión que acabó con los asesinatos de Karl Liebknech y Rosa Luxemburg (1919). Entre 1920 y 1930 los sindicatos mayoritarios se convirtieron en defensores sociales de la democracia ante los ataques de la extrema derecha por el Tratado de Versalles y las diferentes crisis económicas. Los tímidos avances en el derecho laboral y la protección social se vieron truncados por la crisis de 1929 y el declive del régimen democrático a partir de dicho año¹²². En el Reino Unido según Miguel Martínez Lucio (2014), a lo largo de los años veinte, la reacción del Estado frente la Huelga de 1926 en las que se movilizaron diversos sectores como el de la minería osciló entre una serie de estrategias de negociación y el recurso de la intervención del ejército y de la policía en momentos claves. A medida que se desarrollaba el movimiento sindical, éste se enfrentaba a la oposición procedente de algunos foros políticos y a la intervención estatal¹²³. En Francia señala María Grazia Meriggi (2014) hubo a principios de siglo dos periodos de huelgas como fueron los años 1906-1910, el 1920-1922 y en el 1936. De cara a la crisis de 1929 hubo una disminu-

Fundación 1o de Mayo, 2014, pág. 13.

122 Holm-Detlev y José Pablo Calleja Jiménez, "Logros y derrotas sindicales como motor del progreso social en Alemania", dentro del libro Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos, Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014, pág. 19-22.

123 Miguel Martínez Lucio, "Hacia una interpretación de la aportación de los sindicatos y los sindicalistas en el siglo XX: el caso del Reino Unido", dentro del libro Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos, Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014, pág. 88.

ción de afiliados. La CGTU disminuyó de 300.000 afiliados a 258.000 en 1932 mientras la CGT contó con 490.000 adherentes entre 1921 y 1930. Después de las huelgas de 1936 tuvo hasta 4 millones¹²⁴.

En Europa las multinacionales norteamericanas durante los años veinte miraron hacia los países europeos, sobre todo la industria del automóvil, con la implantación de la compañía Ford o la General Motors en Gran Bretaña y la adquisición del control de Opel por Ford en 1927 en Alemania. La racionalización durante esos años tuvo un amplio movimiento a favor que alcanzó numerosas ramas de la economía. Los defensores de la racionalización estaban a favor del sistema Taylor que introdujo técnicas como el cortometraje o la evaluación de tareas. La organización científica del trabajo trajo más adeptos que se sintieron atraídos por el fordismo. Francia se situó a la cabeza con la adopción por Citroën y después Renault de las grandes cadenas de producción. La siguieron, aunque con retraso Italia y Alemania, y con reticencias, por su fuerte movimiento sindical, Gran Bretaña¹²⁵.

En Estados Unidos los índices de producción y actividad de la Reserva Federal alcanzaron, según Galbraith (1983), en junio unas cotas sin precedentes para acto seguido ceder teniendo esa tendencia durante el resto del año siendo octubre el punto de inflexión. La economía norteamericana se había empezado a deteriorar a principios de verano, bastante antes del crac. La producción industrial había excedido las posibilidades de la demanda del consumidor y de inversión. El en-

124 María Grazia Meriggi, "Los sindicatos y la conquista de la ciudadanía social en Francia en el siglo XX, dentro del libro Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos", Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014, pág. 133.

125 Dominique Barjot..., pág. 159-161.

tusiasmo de los buenos tiempos erró al considerar crecientes las perspectivas de la demanda que llevó almacenar más de lo que posteriormente necesitaron. A consecuencia de eso se redujeron las compras, lo cual produjo un fuerte retroceso en la producción¹²⁶.

La economía para Galbraith funcionó de manera incorrecta por varios motivos: Primero, hubo una pésima distribución de la renta. Segundo, existió una deficiente estructura de las sociedades anónimas. Tercero, hubo una mala estructura bancaria. Cuarto, existió una dudosa situación de la balanza de pagos. Por último, hubo unos míseros conocimientos de la economía de la época. El mito americano de la prosperidad se desvaneció en Europa con la Gran depresión de los años treinta.¹²⁷

La depresión de los años treinta abrió un debate entre dos economistas como fueron John Maynard Keynes y Friedrich Hayek que intentaron resolver las causas, soluciones y consecuencias de los ciclos económicos recesivos. José Luis Feito (2008) señala que la pregunta fundamental que diferencian las teorías de Keynes y Hayek sobre las causas y remedios de los ciclos económicos reside en por qué el aumento del ahorro voluntario en Hayek induce a un aumento de la inversión y del ritmo de crecimiento económico mientras que en Keynes ocasiona por el contrario una caída de los niveles de renta e inversión.

En principio los dos economistas analizan las consecuencias de un aumento del ahorro voluntario a partir de una situación de pleno empleo. En este debate mientras Hayek confió en un aumento gradual de ahorro en un contexto de

126 John Kenneth Galbraith, *El Crac del 29*, Barcelona: Ariel, 1983, pág. 204-209.

127 John Kenneth Galbraith, *El Crac del 29*, pág. 204-209.

empresarios ávidos de financiación para expandir sus inversiones en cambio Keynes consideró que los aumentos bruscos en el ahorro asustarían a los empresarios dentro de un contexto de recesión económica¹²⁸. José Luis Feito cree que para Hayek una recesión siempre fue consecuencia de una expansión monetaria excesiva por lo que no era lógico responder a la recesión con estímulos monetarios. Hayek creía que la recesión, la crisis era la respuesta lógica de un sistema económico enfermo, era la purga que debía afrontar el sistema para frenar un ritmo demasiado ambicioso de construcción de bienes de capital y liquidar inversiones que jamás se deberían haber realizado¹²⁹. Keynes ganó el debate porque supo construir un modelo más completo y versátil para explicar el funcionamiento de la economía capitalista a corto plazo, algo descuidado por Hayek que en tiempos normales no hubiera sido algo reseñable pero dentro de un contexto excepcional como fue la Gran Depresión fue determinante, aunque la visión de Hayek sobre los ciclos económicos a largo plazo fuera más razonable que las teorías keynesianas¹³⁰.

Crisis como las de los años setenta o las de Japón y el sudeste asiático demuestran que el aumento de stock de bienes de capital no siempre es positivo ya que la inversión puede ser excesiva y estar basadas en proyectos de mala calidad financiados por una política crediticia especulativa que no estaba sustentada en un ahorro voluntario de la sociedad. Este proceso produciría grandes niveles de sobreproducción, el exceso de oferta de unos bienes de consumo y de capital que la gente

128 José Luis Feito, "Causas y remedios de las crisis económicas: el debate económico Hayek-Keynes, 70 años después", [Madrid]: Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales, DL 2008, pág. 25.

129 José Luis Feito, "Causas y remedios de las crisis económicas: el debate económico Hayek-Keynes, 70 años después" ..., pág. 22.

130 José Luis Feito..., pág. 37.

no podía o no quería comprar. También tenía razón Hayek en que era fundamental que la rigidez de las instituciones no fuera tal para que los salarios reales se ajustaran a la oferta del mercado correspondiente. Feito concluye que Keynes entendió mejor una década, la de los años treinta, pero que Hayek entendió mejor su siglo¹³¹.

Saber quién ganó el debate es más difícil de encajar porque, como dice Nicholas Wapshott (2013) aunque es verdad que en estos tiempos actuales el mundo económico es un organismo global y basado en el libre mercado entre otras razones por la caída del régimen comunista y de su economía planificada, no es menos verdad como señalaron economistas como Milton Friedman que nunca constó un Estado, sobre todo en Europa más socializante que el que ha existido en los últimos 70 años. Autores como Peter Temin están dentro de los economistas que creen que la crisis de los años treinta empezó por desajustes en la economía real que contagió al mercado financiero a través de la especulación o las teorías de Barry Eichengreen sobre la mala estructura del patrón oro y su mala administración. Por esta razón muchos economistas creen que actualmente ha llegado el momento que el Estado se libere en parte de la carga social que hasta ahora ha mantenido con ayudas sociales y una excesiva carga pública para hacer viable en el futuro las economías nacionales¹³².

131 Ídem..., 38.

132 Nicholas Wapshott, *Keynes vs Hayek: el choque que definió la economía moderna*, Bilbao: Deusto, 2013, pág. 350-397.

3. EL IMPACTO EN EUROPA DEL CRAC DE LA BOLSA DE NUEVA YORK, 1929-1935

Europa copió de desigual manera como periferia el sistema productivo (Sp) de Estados Unidos como centro económico mundial condicionado por los diferentes contextos políticos y financieros de los diferentes países europeos de la época. En la victoria final de las potencias aliadas en 1918 según indica José María Beneyto (2005) resultó fundamental la aportación de los Estados Unidos, en especial durante el último año del conflicto. La participación estadounidense en la guerra europea rompía su secular aislacionismo. El presidente Woodrow Wilson justificó la entrada de su país en la guerra el 6 de abril de 1917 con el objetivo según él de salvar al mundo para la democracia. En abril de 1918 un millón de soldados estadounidenses luchaban en los campos de batalla de Francia. Solo unos pocos meses más tarde, el 11 de noviembre de 1918, se firmó el armisticio que ponía fin a la guerra. Los aliados una vez acabada la contienda no aceptaron los planes de paz sugeridos por la nueva potencia mundial y presentados por el Presidente Wilson en su conocido discurso al Congreso del 8 de enero de 1918: los “Catorce Puntos” que ofrecían, entre otras cosas, una paz “blanca”, sin vencedores ni vencidos, que hiciera posible la reconstrucción del Viejo Continente y clausurara una etapa demasiado larga de disputas entre sus naciones; en concreto, en el último punto del programa mencionaba expresamente la necesidad de crear una unión general de las naciones. Los dirigentes de las potencias vencedoras de la Gran Guerra no escucharon los argumentos expuestos por el presidente estadounidense y por algunas de las mentes más lúcidas del momento¹³³.

133 José María Beneyto, Ricardo M. Martín de la Guardia y Guillermo Á. Pérez Sánchez

John M. Keynes publicó en 1919 “Las consecuencias económicas de la paz”, donde achacaba a los responsables políticos del momento, sobre todo a Clemenceau y Lloyd George, el de imponer una paz vengativa y costosa culpando al militarismo alemán el responsable exclusivo del estallido de la guerra demostrando con ello no estar a la altura de las circunstancias. Los demonios familiares seguían vivos entre las naciones europeas: la potencia llamada a disiparlos, los Estados Unidos, que por decisión del Presidente Wilson había inspirado la creación de la Sociedad de Naciones con la finalidad de preservar la paz internacional, terminó por desentenderse de su misión en un momento crucial para el futuro de la humanidad y por distanciarse así de nuevo del destino de Europa: el Senado norteamericano no ratificó el Tratado de Versalles, y por ello rehusó apoyar la creación de la Sociedad de Naciones. En 1929 el interesado aislacionismo norteamericano no ayudó a la crisis económica que existía en Europa que se había originado en la Bolsa de Nueva York¹³⁴.

Adam Tooze (2016) señala que Wilson y Hoover habían deseado una transformación revolucionaria para el resto del mundo para así defender sus ideales delante de los ciudadanos de Estados Unidos. Sin embargo, sus idealismos evocaban al siglo XIX, a un mundo que después de la Primera Guerra Mundial ya no existía. Pero el objetivo de las distintas generaciones norteamericanas fue mantener el equilibrio conseguido después de la guerra civil estadounidense eliminando ideas subversivas y las distintas fuerzas sociales surgidas a comienzos

(directores), *Europa y Estados Unidos: una historia de la relación atlántica en los últimos cien años*, Madrid: Biblioteca Nueva, cop. 2005, pág. 11-12.

134 José María Beneyto, Ricardo M. Martín de la Guardia y Guillermo Á. Pérez Sánchez (directores), *Europa y Estados Unidos: una historia de la relación atlántica...*, pág. 11-12.

del siglo XX. Esto se demuestra con la derrota del presidente Wilson en el congreso por el temor de este al surgimiento del poder comunista y a la recesión deflacionista del periodo 1920-1921. Una vez se volvió a la normalidad dio la impresión de que el poder conservador norteamericano se había restaurado, pero este fue sacudido en 1929 por la crisis económica. Tooze indica que el nuevo internacionalismo sin sanciones del pacto Kellog-Briand amenazó con desacreditar la idea de una nueva diplomacia. La reacción fue el aislacionismo total. El New Deal fue preso de esta nueva política que en el plano internacional supuso la retirada de los Estados Unidos de la economía internacional¹³⁵.

Según Tooze, cuando presentó Aristide Briand su propuesta de integración europea, reconoció su radicalismo respecto a lo que necesitaba el mundo nuevo. Esta nueva idea no fue la expresión de un idealismo iluso sino de una forma superior al realismo. La búsqueda de una cooperación internacional era la única manera de acabar con la crisis internacional que se había desencadenado de país en país en Europa. Era los cálculos de un nuevo tipo de liberalismo, de una nueva realidad política¹³⁶.

La depresión iniciada en 1929 fue tan amplia según Charles P. Kindleberger (2003) debido a que el sistema económico internacional se hizo inestable por la incapacidad británica y la falta de voluntad norteamericana para asumir la responsabilidad de estabilizarlo siguiendo cinco pautas como: Primero, mantener un mercado relativamente abierto para los bienes con problemas, segundo, proporcionar préstamos a largo pla-

135 Adam J., Tooze, *El diluvio: la Gran Guerra y la reconstrucción del orden mundial (1916-1931)*, Barcelona: Crítica, 2016, pág. 686.

136 Adam J., Tooze, *El diluvio: la Gran Guerra y la reconstrucción del orden mundial...*, pág. 687.

zos anticíclicos, o por lo menos estables. Tercero, estructurar un sistema relativamente estable de tipos de cambio. Cuarto, asegurar la coordinación de las políticas macroeconómicas. Por último, asegurar como prestamista de última instancia, por medio del descuento o de otras formas, proporcionando liquidez en las crisis financieras. Todas estas funciones deberían de haber sido organizadas solo por un país que asume la responsabilidad del sistema¹³⁷. La situación entre 1929 y 1931 fue tan desastrosa que los créditos de Estados Unidos o Francia a Austria, Alemania e Inglaterra no habrían servido para detener el colapso. En 1929, 1930 y 1931 Gran Bretaña no podía actuar como estabilizador y Estados Unidos no quiso. Cuando todos los países quisieron proteger su interés privado nacional, el interés público nacional se fue al traste, y con ello los intereses privados de todos¹³⁸.

Peter Temin no creyó en las ideas de Kindleberger ya que fueron los bancos los que generaron el problema financiero de 1929. Los bancos norteamericanos y franceses miraban para su propio país y el Banco de Inglaterra, aunque se retiró del patrón oro fue más por una condición de debilidad que por una genial estrategia financiera, según Temin los países europeos trabajaban en una idea común pero no bajo un acto de cooperación. La teoría de Kindleberger es entonces solo una suposición. Temin creyó que fue el intento de conservar el patrón oro lo que produjo la Gran depresión. Para Temin dichos intentos impusieron sobre la economía mundial unas fuerzas deflacionistas sin precedentes por su fuerza y uniformidad en el mundo entero, fuerzas deflacionistas que se mantuvieron

137 Charles P. Kindleberger, *La Crisis económica: 1929-1939*, Madrid: Capitán Swing, 2009, pág. 459-562.

138 Charles P. Kindleberger, *La Crisis económica: 1929-1939...*, pág. 459-562.

el tiempo suficiente para causar una inaudita interrupción de la actividad económica. Cuando fracasaron los intentos de mantener el patrón de oro se elaboraron medidas monetarias alternativas en las peores condiciones posibles. En opinión de Temin la depresión económica de los años treinta fue por las políticas económicas aplicadas por los distintos gobiernos nacionales¹³⁹. Las causas de la posterior depresión durante los años treinta en Estados Unidos y en Europa según Vera Zamagni (2004) fueron esencial por cinco puntos: Primero, que los cambios estructurales que habían tenido lugar en los años veinte habían disminuido la flexibilidad del mercado de productos aumentando su grado de monopolios y del mercado de factores, especialmente el factor trabajo lo que hacía más difícil restablecer automáticamente el equilibrio después de un Shock.

Segundo, en los años veinte se había vuelto a restablecer el patrón oro, pero con unas condiciones muy desiguales. Estados Unidos jugaba según las reglas del juego y sin permitir transferencias netas por parte de Europa. Esto hizo que el sistema fuera poco sólido y funcionase mal. Tercero, el papel de la caída de la Bolsa de Nueva York se ha exagerado ya que la producción, la renta, las inversiones, y los precios habían comenzado a disminuir tres meses antes en Estados Unidos y en Alemania un año antes. Cuarto, la política monetaria estadounidense como la alemana fueron muy restrictivas que produjo un pánico generalizado a falta de un prestamista en última instancia a nivel internacional. Y, por último, la crisis se contagió de un país a otro a partir del patrón oro, por la falta de cooperación, por la caída de los precios, por una ortodo-

139 Peter Temin, *Lecciones de la Gran Depresión*, Madrid: Alianza, cop. 1995, pág. 47-50.

xia fiscal mal entendida y por el creciente proteccionismo¹⁴⁰.

En la economía europea indica Hermann Priebe (1982) el sector más afectado por la crisis económica fue el agrícola. En el sector primario europeo la crisis de finales de 1929 originada en los Estados Unidos condujo a la industria agrícola europea, en su mayor parte, en concreto a las grandes propiedades, a la ruina debido a unas condiciones de trabajo obsoletas siendo las propiedades familiares las que, por el contrario, las que se mostraron absolutamente viables.

En Europa se realizaron en todos los países una serie de reformas agrícolas a finales de los años veinte y principio de los treinta, en muchos casos sin que tuvieran mucho éxito, como fue el caso Alemania. En estas series de reformas para impulsar el desarrollo del sector agrario entraron en escena por ejemplo los primeros tractores, precursores del progreso técnico. Eran bastante imperfectos y su empleo quedó limitado solo algunas operaciones ya que su perfeccionamiento quedó postergado por la crisis económica¹⁴¹. En el sector secundario la industrialización europea sufrió el coste de la sobre capitalización durante el auge económico de los años veinte resultando una pesada carga a lo largo del periodo de entreguerras en la Europa central y oriental. El hecho de que algunos países de esta zona se librasen de la depresión de la posguerra a causa de la inflación fue un consuelo pequeño, porque una vez que ésta finalmente se desencadenó a finales de la década, la actividad económica fue bloqueada más agudamente que en los países que habían adoptado políticas deflacionistas¹⁴².

140 Vera Zamagni, *Historia económica de la Europa contemporánea: de la revolución industrial a la integración europea*, Barcelona: Crítica, cop. 2004, pág. 187-188.

141 Hermann Priebe, "La función cambiante de la agricultura 1920-1970", dentro del libro *Historia económica de Europa* dirigida por Carlo M. Cipolla, vol. 2., Barcelona: Ariel, 1982, pág. 7.

142 La tarea de reconstrucción fue amplia, no fue simplemente una cuestión de restaurar un

En el sector terciario los países menos industrializados en el comercio europeo exportaron fundamentalmente productos agrícolas y materias primas encontrando sus mercados naturales en los estados vecinos más industrializados. El peso del comercio señala Zacchia (1982) entre países europeos desde el 1928 al 1938 se redujo considerablemente debido en parte a la severidad de la gran depresión de los Estados Unidos¹⁴³. Su descenso se vio compensado por un relativo incremento de las corrientes comerciales entre Europa y las demás regiones no europeas¹⁴⁴.

Las importaciones europeas a otras regiones constaron según Angus Maddison (1997) fundamentalmente de materias y productos agrícolas de los países tropicales. Se trató de importaciones no competitivas en sentido amplio y su nivel dependía esencialmente del *out pout* europeo. La caída especialmente severa del comercio entre países europeos durante los años treinta se debió principalmente por un lado a la reducción del *out pout* en el continente y a las políticas proteccionistas por otro¹⁴⁵.

En el sector financiero Derek Howard Aldcroft (2003) por su parte narra que las implicaciones financieras de la Primera

daño físico. Francia hizo mucho por modernizar su estructura industrial a mediados de la década de los años veinte en cambio Alemania tuvo que empezar la fase de reconstrucción de nuevo por la inflación explosiva a principios de los años veinte que hizo estragos en la economía. Muchas plantas industriales y equipos requerían una profunda renovación para hacerlos más eficientes. Por culpa de la factura de las reparaciones Alemania necesitaba un cambio estructural de su industria y lo consiguió al final con un notable rejuvenecimiento de su economía en los últimos años de la década de los años veinte. Antonio Di Vittorio (coord.), *Historia económica de Europa: siglos XV-XX*, Barcelona: Crítica, 2003, pág. 364.

143 Carlo Zacchia, "Comercio internacional y movimientos de capital, 1920-1970" dentro del libro *Historia económica de Europa* dirigida por Carlo M. Cipolla, vol. 1., Barcelona: Ariel, 1982, pág. 121 a 130.

144 Derek H. Aldcroft, *Historia de la economía europea 1914-2000*. Barcelona, Critica, 2003, pág. 96.

145 Angus Maddison, *La economía mundial, 1820-1992, análisis y estadísticas*, Francia: perspectivas OCDE, 1997, pág. 100-101.

Guerra Mundial fueron serias para Europa. La degradación de las condiciones financieras después de la guerra fue más aguda en los países de Europa central, menos aguda fue en los países neutrales y de moderado alcance en los demás. Tales condiciones automáticamente dieron lugar a la inflación de precios u depreciación monetaria, dado que casi todos los países europeos abandonaron las paridades fijas del patrón oro durante la guerra o poco después.

La mayoría de los países europeos experimentaron aumentos del doble al triple de sus precios, y en algunos casos mucho más, dependiendo del grado de inflación monetaria. La situación monetaria por otra parte en Europa en los años veinte fue irregular siendo desde 1925 a 1929 varios países los que experimentaron interrupciones menores del crecimiento monetario como por ejemplo Gran Bretaña en 1926, Alemania en 1926, Francia, Italia y Dinamarca en 1927 y de nuevo en 1928 Gran Bretaña, mientras que la difusión de una nueva crisis en el punto decisivo, en el 1929 fue enormemente amplia¹⁴⁶.

El restablecimiento de la estabilidad monetaria en la década de los años veinte fue considerado por ello como materia de urgencia después de la guerra. Se consideró muy deseable que cada nación volviera a una paridad fija con el oro tan pronto como fuera posible. El proceso de estabilización demostró ser un asunto interminable que pesó sobre la mayor parte de la

146 Los bancos concedieron préstamos a los gobiernos mediante la creación de nuevo dinero o bien recibieron “promesas de pago” de los gobiernos y entonces estos procedieron a incrementar la oferta de dinero utilizando las promesas como reservas. Las deudas públicas aumentaron rápidamente, incrementándose la proporción de la deuda a corto plazo a medida que pasó el tiempo; la oferta monetaria aumentó considerablemente y las reservas metálicas de los bancos, en relación con el pasivo, cayeron notablemente. Derek Howard Aldcroft, *Historia de la economía europea: 1914-1980*, Barcelona: Crítica, 2003.pág. 23.

década. Cada país estabilizó y volvió al patrón oro tan pronto como las condiciones se juzgaron adecuadas, y esto dependió muchísimo de lo deprisa que los países consiguieron controlar sus asuntos financieros¹⁴⁷.

El fracaso de los países con superávit y con déficit para encontrar un camino que les aproximase significó que el mecanismo de ajuste antes de la guerra se hizo ampliamente inoperante, situación de la mayor gravedad, dado el desequilibrio inicial derivado de la rigidez de los tipos de cambio, inevitablemente por todo esto se acentuó la mala distribución de las reservas monetarias en el mundo que había estado en marcha desde antes de la guerra.

La depresión entre 1929 y 1932 no pudo atribuirse directamente a los defectos del patrón oro, aunque estos últimos hicieron más difícil que se produjera el ajuste entre naciones acreedoras y deudoras. La existencia de un sistema de tipos de cambio fijos tendió a exacerbar el movimiento hacia la baja una vez que empezó la crisis económica y su posterior depresión.

3.1. La empresa europea y el taylorismo, 1930-1935

En Europa según señala Pasquale Villani la difusión masiva de productos durables como los automóviles a los que pronto se les añadió los electrodomésticos exigió dos condiciones básicas: una mayor productividad del trabajo para bajar los costes y mantener alto los beneficios con el objetivo de tener una buena capacidad de compra del consumidor medio por un lado y por el otro se podía mantener una alta productivi-

147 Francisco Comin, Mauro Hernández y Enrique Llopis eds., *Historia económica mundial: siglos X-XX*, Barcelona: Crítica, 2005, pág. 301.

dad para mantener al alza la oferta gracias a una organización más racional del trabajo que eliminara los tiempos muertos y las variaciones individuales calculando con precisión cada movimiento y cada operación asignando tiempos exactos a cada una de las operaciones. El taylorismo era la solución a este problema que luego se intentó aplicar con distinta suerte a la cadena de montaje ya que estas innovaciones traían cambios considerables en el mundo del trabajo y en la articulación social de la clase obrera¹⁴⁸.

La estructura y la gestión de las empresas europeas indica Jesús María Valdaliso (2007) en todo el periodo de entreguerras hasta bien entrado los años treinta se hicieron cada vez más complejas a medida que aumentó su tamaño y diversificación ya que se amplió el número de departamentos y unidades operativas, aparecieron nuevas técnicas e instrumentos de gestión, todo lo cual requirió de más empleados administrativos y de directivos profesionales.

Estos cambios se extendieron a la mayor parte de los sectores productivos, desde la industria automovilística a los grandes almacenes, desbordando el ámbito de la empresa para influir sobre otros sectores como las artes plásticas, el cine y la literatura. No es extraño, por tanto, que durante este periodo tuviera lugar un profundo cambio en el mundo de los negocios¹⁴⁹. Según Valdaliso en Europa muchas empresas que

148 Pasquale Villani, *La Edad contemporánea: 1914-1945...*, pág. 82-83.

149 El recurso cada vez más generalizado de las empresas europeas fue hacia la sociedad anónima y a los bancos y a los mercados de valores para obtener financiación ampliando el número de propietarios, aunque también contribuyó a separar la propiedad de la dirección, a pesar de que todavía en muchas empresas, y en la mayoría de las pequeñas, un número reducido de familias mantenían un control significativo sobre la propiedad y la alta dirección. Todos esos fenómenos, evidentemente, se produjeron antes y con mayor intensidad en las grandes empresas que en la mediana y pequeña empresa. Entre todos los empresarios se extendió la opinión en los años veinte y treinta de que era necesario prestar una mayor atención a la dirección de empresas y de profesionalizar su gestión,

adoptaron los métodos del taylorismo finalmente mostraron su escepticismo al comprobar que solo eran eficaces si se aplicaban a procesos repetitivos, poco usuales aún en una producción tan diversificada como la europea, con lo que el método aportaba más problemas que soluciones. En tercer lugar, el taylorismo y el fordismo requerían obligatoriamente de amplios y homogéneos mercados para proceder a la producción a gran escala. La poca idoneidad de los mercados fue una causa decisiva en el retraso o la introducción sesgada de estos métodos.

Valdaliso entiende que los mercados europeos eran aún demasiados pequeños y fragmentados para que la organización pudiera implantarse completamente y menos después de los hechos acontecidos en la bolsa de Nueva York en 1929. Las máquinas y los métodos tayloristas y fordistas introducían serias rigideces en los flujos de productos y aumentaban los costes fijos de unas empresas que operaban en mercados caracterizados aún por la flexibilidad y fragmentación de la demanda. Otro obstáculo importante fueron las inadecuadas características de muchos mercados de trabajo, incapacitados para alcanzar una *conditio sine qua non* para toda producción taylorista que deseaba una mano de obra abundante, poco cualificada y a ser posible desarraigada. Un colectivo obrero al que su desamparo le obligara a aceptar el trabajo duro y alienante sin más alternativas. En Europa la implantación del taylorismo y del fordismo sería posible donde los mercados de trabajo fueran similares al descrito, algo poco común en el viejo continente antes de la Segunda Guerra Mundial y que

independientemente de si la gerencia seguía estando desempeñada por los propietarios o no. Jesús María Valdaliso Gago, Historia económica de la empresa, Barcelona: Crítica, 2007, pág. 292.

de algún modo influyó en el desarrollo crac de 1929 y en la evolución de ideologías y hechos históricos posteriores a 1935 en Europa¹⁵⁰.

En Europa el taylorismo fue según S. Giedion (1978) conocido desde los primeros años del siglo XX debido a tres fuentes de información como fueron las traducciones de sus artículos en revistas especializadas, la movilidad de ingenieros y técnicos entre Europa y Estados Unidos y las visitas de los empresarios europeos a este país. La aplicación de sus principios no alcanzó sin embargo un gran desarrollo antes de la Primera Guerra Mundial, aunque hay indicios de que determinadas experiencias estaban ya en marcha. Según Giedion la profesionalización de la gerencia y el crecimiento del número de directivos ampliaron las oportunidades sobre todo para los hijos de los empresarios y directivos ya establecidos, que pasaron a ocupar los puestos de gerentes, directivos y consejeros en otros negocios no necesariamente relacionados con el de sus padres. La movilidad social ascendente, cuando existió, fue de los estratos medios-bajos de la clase media a los más altos. La profesionalización de la empresa europea en este periodo en opinión de Giedion no reflejó que se aceptaran de manera mayoritaria los métodos científicos como el Taylorismo que procedían de Estados Unidos¹⁵¹.

El hecho de que cerca de dos mil ingenieros británicos visitaran Estados Unidos en esos años, que grandes empresas contrataran gerentes y directores con experiencia en América, y que bastantes empresarios como los Opel, Renault o Agnelli de Fiat visitaran los Estados Unidos, es una prueba según Carlos Arenas Posadas (2003) del interés europeo por esos métodos. Aun así, la

150 Jesús María Valdaliso Gago, *Historia económica de la empresa...*, pág. 292.

151 S. Giedion, *La mecanización toma el mando*, 1978, Barcelona, pág. 116.

nueva cultura del trabajo no dejaba de ser un fenómeno aislado. Una vez conseguida de una manera impuesta o pactada la nueva disciplina en los talleres, las empresas pudieron aprovechar la momentánea bonanza económica de los años veinte. En 1923, En Alemania, Opel inauguró la primera cadena de montaje en el sector del automóvil. En Italia la Fiat, la empresa más americanizada de las empresas del sector pasó de tener una cuota de mercado del 5'2% en 1905 al 82'6% en 1937 frente a la competidora Alfa Romeo que se especializó en vehículos de lujo. Ford instaló factorías en Cádiz en 1920, Barcelona en 1923 y en Berlín en 1925, como ya había hecho en Manchester y en Burdeos antes de la Primera Guerra Mundial. En Francia Berliet y Citroen eran empresas decididamente fordistas. Aun así, la sesgada aplicación del taylorismo fue común en todos los países¹⁵². Las razones de la pequeña influencia del taylorismo en la empresa europea según Arenas Posadas fueron en primer lugar, los métodos practicados que fueron considerados espurios y ajenos a la forma de proceder en distintas naciones, por lo que su introducción sería origen de tensiones en las relaciones entre patronos y trabajadores¹⁵³. El taylorismo chocó por ejemplo en la industria del automóvil con un mercado aún demasiado elitista a diferencia del mercado estadounidense que estaba más preparado para la fabricación en masa. Mientras en Estados Unidos se fabricó en 1923 409 automóviles y esto aumentó a 771 en 1929 en Europa los países europeos no llegaron a 35 en 1923 y solo fueron 138 en 1929. (Ver tabla 1)

152 Carlos Arenas Posadas, *Historia económica del trabajo, siglos XIX-XX*, tecnos, 2003, Madrid, pág. 114.

153 Ídem.

Tabla 1. *Producción a vehículos a motor en cuatro países europeos y en Estados Unidos, 1923-1929*

Años	Gran Bretaña	Alemania	Francia	Italia	Total	Estados Unidos
1923	24	9	-	-	33	409
1929	57	39	42	-	138	771

Fuente: Pasquale Villani, *La Edad contemporánea: 1914-1945*, Barcelona: Ariel, 1997, pág. 82.

La empresa británica para Alfred Chandler se basó en la dirección personal basada en la empresa familiar y de los recursos locales, desarrollándose la dirección gerencial de una manera tardía. Este desarrollo tardío es visto desde una perspectiva de fracaso ya que debilitó la industria británica y con ella la economía del país. El fracaso en primer lugar en la consolidación de federaciones de ámbito industrial en empresas industriales modernas puso de manifiesto la ausencia de empresas capaces de racionalizar sus respectivas industrias mediante la inversión en instalaciones de vanguardia y el desarrollo de las habilidades esenciales para explotar las economías de escala y de diversificación. En segundo lugar, cuando los empresarios británicos tuvieron éxito en la creación de tales empresas en sus industrias, el éxito de dichas empresas en la competencia internacional dependió de la medida en que solo una o dos de tales empresas hubieran desarrollado sus estructuras y habilidades. El deseo de las familias propietarias de industrias como por ejemplo en el rayón y en el vidrio de mantener el control y los ingresos fueron las que causaron el atraso británico¹⁵⁴.

¹⁵⁴ Alfred D. Chandler, *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial...*, pág. 641-642.

García Ruiz (1998) señala por su parte que en el caso de las empresas francesas estas recibieron ayuda e influencia por parte del Estado y a pesar de ello eso no evitó que alcanzasen un gran desarrollo económico. El poder de las elites fue uno de los grandes rasgos característicos de las grandes empresas. El Estado favoreció su extensión otorgando una gran importancia a los estudios en las *Grandes Écoles*, en detrimento de la formación profesional y los estudios aplicados. Este elitismo también explica que el modelo de gestión de las grandes empresas francesas haya tendido a la centralización y a la jerarquización, así como al desprecio a la cooperación con los trabajadores y sus representantes. A pesar de ello no hay que menospreciar a la empresa familiar francesa que han sido parte del diseño del sistema empresarial francés y que lo han dotado de flexibilidad y dinamismo para adaptarse bien a las pautas de especialización que ha seguido la empresa francesa¹⁵⁵.

En Alemania, que se basó en la dirección cooperativa y en el mercado interior, a pesar de la Primera Guerra Mundial, consiguió ser un líder dentro de la Segunda Revolución Industrial siendo ello fruto del esfuerzo innovador en tecnología y organización que desarrollaron las empresas alemanas. Alemania supo crear un modelo de relaciones industriales único en el mundo, que se perfeccionaría al finalizar la Segunda Guerra Mundial¹⁵⁶.

En general la base del cambio recalca García Ruiz (1994) de las empresas europeas desde principio de siglo se sustentó en el aumento de números de patentes en Europa siendo los mayores mercados de patentes históricamente en Europa el Reino Unido, Francia y Alemania. Reino Unido tuvo 23.909 patentes, en Ale-

155 José Luis García Ruiz, *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid: Síntesis, 2001, pág. 195.

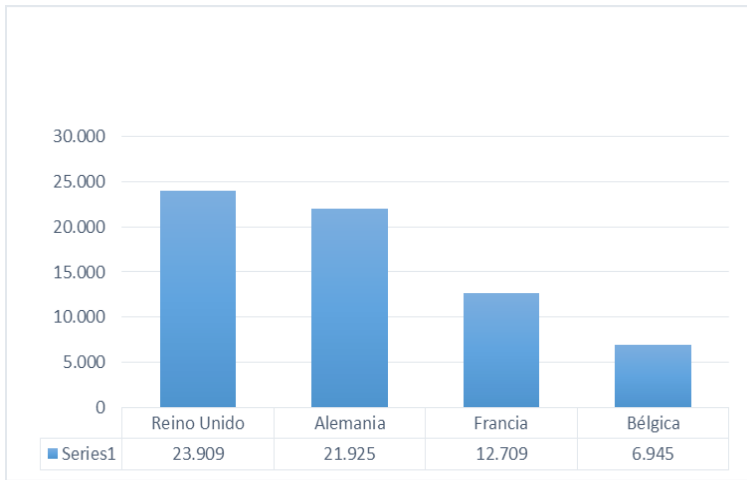
156 José Luis García Ruiz ..., pág. 165

mania 21.925, en Francia 12.789, en Bélgica 6.943, y en Austria 6,409, quedando el resto de países notablemente por debajo de esas cifras¹⁵⁷. Los cambios tecnológicos, indica García Ruiz, en la industria europea afectaron de manera diversa a la naturaleza del trabajo, la cualificación de la mano de obra y las relaciones laborales. En las industrias dominadas por la producción en masa, el cambio tecnológico fue intensivo en capital y materias primas, pero ahorró mano de obra y tendió a descalificar a la mayor parte de los trabajadores. El origen de estos métodos, indica García Ruiz, se encontró en Estados Unidos, donde la producción en masa se generalizó antes y con mayor intensidad. No obstante, ejercieron un impacto considerable en países como Francia. Por el contrario, en los sectores donde se mantuvo un sistema de especialización flexible, el cambio tecnológico no disminuyó, es más, muchas veces incrementó la cualificación de la mano de obra, tal y como sucedió en la mayor parte de la industria de Gran Bretaña o Alemania. No hubo, por lo tanto, un patrón único de relaciones laborales. En Alemania por ejemplo más de la mitad de los gerentes de la industria en esas fechas fueron asalariados sin relación con la propiedad, aunque el porcentaje fue mucho más elevado en la industria siderúrgica. En este mismo sector en Gran Bretaña solo un 34% eran gerentes asalariados, siendo el 66% restante propietarios (un 15% fundadores y el 51% restante herederos)¹⁵⁸. (Ver gráfico 6)

157 José Luis García Ruiz, *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid: Istmo, 1994, pág. 20 a 33.

158 José Luis García Ruiz..., pág. 20 a 33.

Gráfico 6. *El nivel de patentes en los diferentes países europeos desde 1930 hasta 1935*



Fuente: Jesús María Valdaliso Gago, “Historia económica de la empresa”, pág. 292.

Las empresas públicas en Europa desde 1930 a 1935 tuvieron una tendencia deficitaria. Según García Ruiz las empresas públicas tuvieron como característica más particular la de tener una alta carga burocrática lo que las convirtió muchas veces en deficitarias mientras que Francisco Comín y Daniel Díaz Fuentes (2004) señalan que estas empresas deficitarias fueron producto de una política intervencionista de los Estados europeos en la década de los años treinta ante la crisis económica que asoló Europa interviniendo en ello diversos factores históricos. En primer lugar, las defensas estratégicas de la defensa de la nación. En segundo lugar, la obtención de ingresos para la Hacienda a través de los monopolios fiscales y la minería pública. En tercer lugar, el surgimiento de los bancos públicos para contribuir a la financiación de estado

y controlar las magnitudes monetarias. En cuarto lugar, la existencia de monopolios naturales, fundamentalmente en las infraestructuras, redes de transportes, comunicaciones y los servicios públicos. En quinto lugar, la creación de empresas públicas para sustituir la ausencia de iniciativa privada. En sexto lugar, también puede hallarse unos orígenes ideológicos en la creación de algunas empresas públicas y en su expansión posterior. En séptimo lugar, el nacionalismo impulsó la creación de las empresas públicas para reducir la dominación extranjera sobre ciertos sectores económicos, un elemento característico en los procesos de construcción nacional poscolonial. En octavo lugar muchas empresas públicas se crearon para atender las demandas sociales y las presiones de ciertos grupos empresariales y sindicales. En noveno lugar, hay que destacar que en la creación de las empresas públicas tuvieron un papel destacadísimo ciertos personajes, empresarios y políticos. En décimo lugar el cambio tecnológico también influyó en la creación o reestructuración de empresas públicas, al igual que en su privatización. Y en undécimo lugar, pueden hallarse otros factores diversos que también explican el crecimiento del sector público empresarial. Estos factores se reflejaron en sobremanera en Alemania, Reino Unido y Francia que constituyeron los mayores mercados sobre los demás países europeos ya que este proceso de nacionalización de la empresa afectó en el sistema de comercio europeo en toda la década de los años treinta¹⁵⁹.

Para Alfred Chandler y posteriores historiadores la consecuencia del crac de 1929 y la Segunda Guerra Mundial fue el cambio de las empresas familiares a la moderna empresa

159 Francisco Comín y Daniel Díaz Fuentes, *La empresa pública en Europa*, Madrid: Síntesis, DL 2004, pág. 116.

multiunitaria y el cambio tecnológico y científico las que marcaron la consolidación del capitalismo industrial siendo los Estados nacionales los reguladores de este cambio¹⁶⁰.

En opinión de F. Comín la idea neoclásica de que los Estados no debían intervenir en la redistribución de la renta fue una de las claves para entender las graves repercusiones sociales de la crisis y las políticas de los años treinta. Los países europeos, a excepción de Suecia, no estaban preparados para aplicar las prescripciones keynesianas o de la escuela sueca para la corrección de un descenso de la demanda agregada privada a través de un aumento del déficit del Estado¹⁶¹.

3.2. El impacto del crac de Estados Unidos en Europa desde 1930 a 1935

En Europa entre 1914 y 1929 según Bernard Wasserstein, (2010) la población total creció de los 450 millones de habitantes a los 540 millones. En general la población creció más deprisa en las zonas de mayor pobreza como fue la Unión Soviética, los Balcanes y la Península Ibérica. La Unión Soviética tenía 174 millones, seguido de Alemania con 70 millones, Gran Bretaña con 48 millones, Italia con 44 millones y Francia con 42 millones. Grecia fue el país que tuvo un crecimiento proporcional más significativo (44%) en gran medida por la llegada de refugiados procedentes de Turquía¹⁶². El cre-

160 Victoriano Martín Martín (coord.), *Historia de la empresa*, Madrid: Pirámide, cop. 2012, pág. 184.

161 Francisco Comín y Daniel Díaz Fuentes, *La empresa pública en Europa...*, pág. 307.

162 El crecimiento de población señala Wasserstein, vino por dos vías, por un lado, por una vía natural y por otro lado por la inmigración o la emigración. El movimiento de abandono de Europa un rasgo pronunciado antes de 1914 disminuyó en el periodo de entreguerras. La emigración total a ultramar desde el continente descendió con un promedio de más de un millón al año en el periodo anterior a 1914 a apenas la mitad de ese número en el 1926-1930. En los años de la Depresión los países receptores endurecieron las condiciones de entradas con el resultado que la emigración dejó de ser un factor demográfico significativo. Bernard Wasserstein, *Barbarie y civilización: una historia de la*

cimiento fue mucho más lento en el noroeste de Europa con excepción de los Países Bajos. Irlanda fue el único país que tuvo pérdida de población.¹⁶³.

Desde una perspectiva social y económica François Walter (2012) señala que después de la Primera Guerra Mundial en Europa la cuestión de la vivienda pasó a ser un problema político de primer orden. En algunos países los combates habían provocado destrucciones y fueron muchos los refugiados que carecieron de vivienda. Además, el temor a luchas sociales incentivadas por el bolchevismo motivó a que muchos gobiernos europeos interviniesen. En la Europa de entreguerras la tendencia que caracterizó a la parte más urbanizada fue un fuerte aumento del parque inmobiliario, el fin de las construcciones privadas e intervención más o menos masiva de las asociaciones de viviendas o los poderes locales. En los Países Bajos se construyeron 45.000 viviendas mientras en Bélgica 31.000 en la década de los años 1920. En Escocia mientras existió un impulso por la vivienda colectiva en Inglaterra predominó la casa individual porque paralelamente la propiedad privada creció sobretodo en las ciudades del sur. El crecimiento urbano antes de 1920 se caracterizó por el crecimiento de los bloques de piso por las casas familiares pequeñas¹⁶⁴.

Walter menciona que durante el período de entreguerras el paradigma de las ciudades jardín modificó las fisonomías de las ciudades. La vivienda en 1930 pasó de ser además un problema político pasó a ser también una comparación entre

Europa de nuestro tiempo, Barcelona: Ariel, 2010, pág. 205-206.

163 Bernard Wasserstein, *Barbarie y civilización: una historia de la Europa de nuestro tiempo...*, pág. 205-206.

164 François Walter, *Historia de la Europa urbana*, La ciudad contemporánea hasta la Segunda Guerra Mundial, volumen IV, director: Jean-Luc Pinol; Xavier Lafon, Jean-Yves Marc, Maurice Sartre, Universitat de València, 2010 – 2012, pág. 238-239.

países. Según François Walter existió una comparación entre la habitabilidad y la comodidad de las casas en los respectivos países. En los países que hay grandes viviendas existieron pocos habitantes en ellas (Gran Bretaña) y al revés en los países que predominó las casas pequeñas predominó mucha gente dentro de ellas (Varsovia). En la década de los años 30 prosiguió la construcción de viviendas de 3 o 4 estancias a pesar de que las familias habían tenido un fuerte descenso en números ya que existía el objetivo de reducir los costes asociados a las cocinas y a las salas de baños. La división de los pisos entre varias familias pasó a ser una realidad común dando a lugar a fuertes discusiones entre las distintas familias, un descenso de la fertilidad y un aumento de los divorcios¹⁶⁵.

Otro cambio social remarcable fue el cambio de rol de la mujer dentro de la sociedad siendo caso paradigmático el caso alemán. Renate Bridenthal y Claudia Koonz (1990) inciden en la superficialidad de la emancipación de la mujer en Alemania a pesar de que ésta después de la Primera Guerra Mundial se había adentrado masivamente en el mundo industrial. A pesar de ello en las fábricas aún se acentuaba en el perjuicio en la división del trabajo y la discriminación salarial como rasgos característicos de la mujer dentro del mundo laboral en el que se notaba la ausencia de un desarrollo feminista interclasista y en el que se seguía con los tradicionales patrones patriarcales del rol de la mujer dentro de la sociedad alemana como buena esposa y madre¹⁶⁶.

En una visión exclusivamente financiera en los años veinte en Europa, indican Asa Briggs y Patricia Clavin (2000), con-

165 François Walter, *Historia de la Europa urbana...*, pág. 242-246.

166 Renate Bridenthal y Claudia Koonz, "Más allá de Kinder, Küche, Kirche: las mujeres de Weimar en la política y en el trabajo", dentro del libro: *Historia y género: las mujeres en la Europa moderna y contemporánea*, con edición a cargo de James S. Amelang y Mary Nash, València: Edicions Alfons el Magnànim de l'IVEI, 1990, pág. 19.

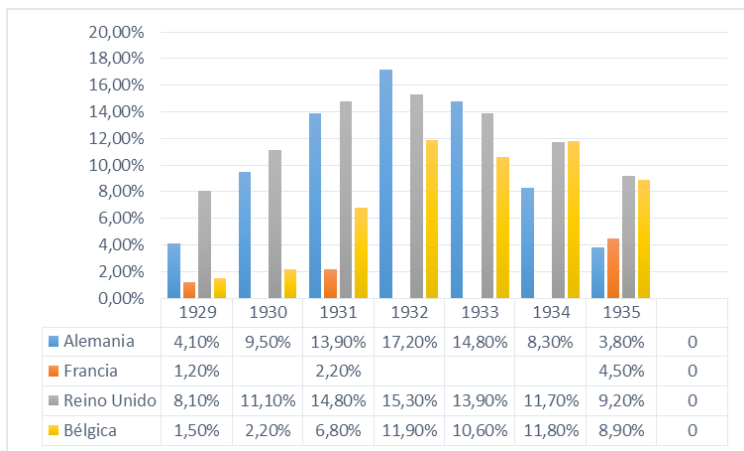
cretamente, en 1923 y 1924 que Alemania se salvó de la crisis de 1919-1921 gracias a Cristian Streseman y a los dólares de los Estados Unidos (200 millones en septiembre de 1924) por el Plan Dawes¹⁶⁷. Alemania después de 1924 recibió de Estados Unidos unos 4.000 millones de dólares en créditos de moneda extranjera mientras Alemania solo había pagado 1.800 millones de dólares en concepto de reparaciones de guerra. Los norteamericanos se vieron implicados en la economía europea, y Europa en la norteamericana. Otros países como Bélgica, Italia, Checoslovaquia, Francia y Yugoslavia acordaron una renegociación de su deuda de guerra dentro de la etapa de estabilidad entre 1925 y 1928¹⁶⁸.

La economía europea presentaba señales de debilidad por las deudas acumuladas, por la decadencia de la industria pesada, y la incertidumbre sobre el patrón oro. En general parte de los años veinte muchos de los obreros europeos se lo pasaron en situación de paro, en Gran Bretaña por ejemplo fueron un millón, en Alemania un millón y medio. Por otra parte, los trabajadores empleados trabajaban dentro de unas condiciones laborables patéticas con jornadas de hasta diez y doce horas. Entre 1929 y 1935, con datos de David M. Kennedy (2005), en Alemania hubo un máximo de 17,20% de paro en 1932 que disminuyó hasta el 3,80% en 1935. En Gran Bretaña el máximo en 1932 fue del 15,30% siendo el paro más constante, aunque este disminuyera hasta el 9,20%. Francia por su parte mantuvo buenos números de desempleados gracias en parte a las colonias. (Ver gráfico 7)

167 Asa Briggs y Patricia Clavin, *Historia contemporánea de Europa: 1789-1989*, Barcelona: Crítica, 2000, pág. 268.

168 Asa Briggs y Patricia Clavin, *Historia contemporánea de Europa: 1789-1989...*, pág. 272-273.

Gráfico 7. Tasa de paro de los países europeos más industrializados



Fuente: David M., Kennedy, *Entre el miedo y la libertad: los EE.UU.: de la Gran Depresión al fin de la segunda guerra mundial (1929-1945)*, Barcelona: Edhasa, 2005, pág. 122.

Recalcan Briggs y Clavin que los bancos europeos a partir de 1929 eran cada vez más inestables. Delegaciones del centro y el este de Europa como Alemania, Polonia, Austria y Checoslovaquia acudieron a Londres en vez de Nueva York. Gran Bretaña fue incapaz de facilitarles los créditos¹⁶⁹. Esto se unió a que en los años veinte a escala mundial los precios agrícolas cayeron entre un 20 y un 59%. A partir de 1929 esta tendencia se aceleró con más del 67% de la población activa dedicándose a la agricultura. Fue un desastre. Las medidas proteccionistas de las naciones aumentaron. Esto aceleró la división de Europa en bloques aislados provocados en parte por la inestabilidad monetaria. La situación llegó al límite en 1931. El colapso del *Kredit-Anstalt Bank* de Viena

169 Ídem..., págs. 277-282.

en ese año suscitó una gran demanda de fondos en Alemania del poderoso *Donatbank* que también quebró. El mercado monetario en Londres comenzó a hundirse como consecuencia de la tensión creada y el 21 de septiembre Gran Bretaña abandonó definitivamente el patrón-oro seguida por otros veintiún países de todo el mundo. El crecimiento a gran escala como pregonó Keynes apenas gozó entre 1929 y 1932 de aceptación. Solo después de 1932 el aumento del gasto público sirvió para reducir el paro en Alemania. En la Europa industrial Wasserstein incide que los efectos de la Gran Depresión se mostraron desproporcionadamente en ciertos países, regiones y sectores económicos. En el periodo entre 1929 y 1932 países como Alemania, Austria, Polonia y los Países Bajos sufrieron más de un tercio de su producción industrial¹⁷⁰. (Ver tabla 2)

Tabla 2. *El impacto de la crisis en el PIB, 1929-1939*

	Año de la crisis	PIB	Año de la recuperación
Crisis profunda			
Alemania	1932	76,5	1936
Austria	1933	77,5	1939
Polonia	1933	79,3	1937
Checoslovaquia	1935	81,8	1937 (agosto)
Crisis intermedia			
Francia	1932	85,3	1939
Yugoslavia	1932	88,1	1936
Holanda	1934	90,5	1937
Hungría	1932	90,6	1935

170 Bernard Wasserstein, *Barbarie y civilización: una historia de la Europa de nuestro tiempo...*, pág. 175.

Suiza	1932	92,0	1937
Bélgica	1932	92,1	1936
Crisis leve o breve			
Italia	1931	94,5	1935
Grecia	1931	93,5	1932
Reino Unido	1931	94,2	1934
Suecia	1932	95,7	1934
Finlandia	1932	96,0	1933
Sin crisis			
Noruega	1931	99,1	1932
Bulgaria	-	-	1930
Dinamarca	-	-	1930
Rumania	-	-	1930
URSS	-	-	1930

Fuente: Albert Carreras, dentro del libro, *Historia económica de Europa: siglos XV-XX*, P. Massa... [Et al.]; Antonio Di Vittorio (coord.) Barcelona: Crítica, 2003, pág. 380.

Los países más afectados por la crisis económica de los años treinta fueron Alemania, Austria, Polonia y Checoslovaquia. Los países que la sufrieron en un grado menor fueron Francia, Yugoslavia, Holanda, Hungría, Suiza y Bélgica. Los países que padecieron la crisis de una forma más leve fueron Italia, Grecia, Reino Unido, Suecia y Finlandia. Los países que no sufrieron la crisis fueron Noruega, Bulgaria, Dinamarca, Rumania y la Unión Soviética. La crisis a nivel macroeconómico se reflejó por el gasto público de los diferentes países y a la vez por la subida de los impuestos y la recaudación tributaria siguiendo los métodos clásicos que se habían practicado hasta entonces para luchar contra los ciclos económicos negativos. (Ver tabla 3)

Tabla 3. *Situación económica de los países europeos más indus-*

trializados, 1910-1930

	Impuesto sobre la renta		Gasto público		Gasto de la seguridad social		Recaudación tributaria	
	1910	1930	1910	1930	1910	1930	1910	1930
Alemania	-	25,0	17,7	30,6	5,0	26,0	5,1	25,6
Francia	-	18,5	8,9	12,0	3,4	16,4	10,7	20,0
Holanda	-	-	8,2	11,2	-	-	-	-
Italia	16,2	23,1	17,2	19,5	2,0	6,2	21,3	21,9
Reino Unido	11,2	43,6	13,3	23,8	-	21,7	10,0	21,8

Fuente: Albert Carreras, dentro del libro, *Historia económica de Europa: siglos XV-XX*, P. Massa... [Et al.]; Antonio Di Vittorio (coord.) Barcelona: Crítica, 2003, pág. 422-423-427.

En Alemania el banco central alemán según Shepard B. Clough (1978) se atuvo a las reglas del Patrón oro, en las que tuvo que ejercer una política financiera restrictiva con alto tipos de interés en contra de las exigencias políticas coyunturales para hacer frente al flujo de oro y divisas hacia el extranjero. Las medidas de política fiscal y social del gobierno, de todos modos, tenían una orientación anticíclica como fueron el incremento de los ingresos y disminución del gasto público para poder equilibrar el presupuesto, recortes de las prestaciones sociales o disminución de los salarios¹⁷¹.

Realizando una síntesis del trabajo de Gerold Ambrosius y William H. Hubbard (1992) se puede observar que con la llegada en la primavera de 1933 del régimen nacionalsocialista comenzaron inmediatamente las actividades concretas de su política económica contra la crisis alemana con medidas como la congelación de salarios, la supervisión de los precios prosi-

171 Shepard B. Clough, *Historia económica de Europa: el desarrollo económico de la civilización occidental*, Barcelona: Omega, 1978, pág. 480 a 490.

guiendo con medidas de empleo que en el último término fue la continuación de los intentos anticíclico de los dos gobiernos precedentes. Las medidas de empleo a medio plazo beneficiaron sobre todo a la construcción. La introducción del servicio militar general, la transformación del servicio social, originalmente voluntario, en obligatorio, la propaganda intensa en contra de la actividad laboral de la mujer y sobre todo un rearme cada vez más importante tuvieron como consecuencia que en 1936 se lograra una especie de pleno empleo¹⁷².

Ambrosius y Hubbard analizan otros países como Gran Bretaña y Suecia que solo vieron disminuida su producción industrial un 17% y un 11% respectivamente¹⁷³. Gran Bretaña siguió dos trayectorias contrapuestas como respuesta a la crisis de 1929. Por una parte, en su política financiera siguió presa de las concepciones ortodoxas en el que no se llegó ni a una financiación del déficit orientada a combatir los ciclos ni a medidas especiales de efectos expansivos en el marco de la política presupuestaria tradicional. La política monetaria, por el contrario, facilitó la recuperación. En 1932 se produjo el abandono de la paridad oro sobrevalorada, entonces los tipos de interés bajaron, se limitó la concesión de créditos a extranjeros y se incrementó la cantidad de dinero y la liquidez bancaria. Además, con ayuda de un fondo de compensación monetario especial se estabilizaron los tipos de cambio, en sí mismos flexibles. El gobierno británico intentó con un paquete de medidas concretas apoyar determinados sectores y ramas de la economía y potenciar la reestructuración regional y sectorial. Se trataba de una política de intervencionismo puntual, pero no

172 Gerold Ambrosius y William H. Hubbard, *Historia social y económica de Europa en el siglo XX*, Madrid: Alianza Universidad, 1992, pág. 310.

173 Bernard Wasserstein..., pág. 175.

de dirigismo. La economía recibió apoyo estatal, sin que se la forzara a la modernización estructural a la que se aspiraba. Este apoyo logró en parte lo contrario de lo que se pretendía conseguir: se reforzaron los procesos monopolísticos y se consolidaron estructuras envejecidas. En conjunto la política británica contribuyó poco a la recuperación económica que se inició a partir de mediados de los años treinta. Las medidas más adecuadas fueron las referentes al dinero y a la política monetaria. En cualquier caso, el intervencionismo puntual para apoyar sectores económicos concretos fue fundamentalmente distinto a otras políticas europeas como la sueca orientada de forma global a la expansión y a la lucha contra los ciclos¹⁷⁴.

En la Europa Escandinava, Suecia, y con limitaciones Noruega o Dinamarca fueron los países que encontraron la respuesta más moderna a la crisis el marco de un sistema liberal-democrático. La política de los socialdemócratas suecos a partir de 1932 estuvo influida de forma esencial por una corriente dentro de la ciencia económica, la denominada Escuela de Estocolmo, que al igual que Keynes, había desarrollado un esquema de interpretación anticíclico y orientado a la demanda que confería al estado una cierta responsabilidad en la reconquista de la estabilidad económica. Al menos una parte de las medidas concretas de política económica intentó trasladar la teoría a la praxis ya que en el ámbito del crédito y el dinero, se rebajaron los tipos de interés y se amplió la liquidez bancaria. Se devaluó la corona. Se incrementó el gasto público a partir de 1932 y se produjo una financiación limitada del déficit, es decir, el endeudamiento estatal creció

174 Gerold Ambrosius y William H. Hubbard, *Historia social y económica de Europa en el siglo XX...*, pág. 310-324.

levemente. Se llevaron a cabo medidas de empleo públicas, y se apoyó con subvenciones a diversos sectores económicos. La demanda privada fue estimulada mediante la mejora de la legislación social. A partir de 1935, después de que se hubiera superado el punto culminante de la crisis, se anularon algunas de estas medidas, se redujo el endeudamiento y se eliminó el déficit presupuestario¹⁷⁵.

Puntualiza Wasserstein que la disminución del mercado mundial de artículos de lujo golpeó a ciertos países como Francia e Italia en su industria de la seda. La producción de la seda italiana en 1934 era un 45% inferior a la producción anterior a la Primera Guerra Mundial. Todas las fases de la industria se vieron afectadas, desde la sericultura hasta la manufactura de artículos de seda. El precio de la seda cruda en el mercado de Milán disminuyó un 57% entre 1927 y 1930. En Lyon, la exportación de productos de seda descendió un 80% entre 1929 y 1937 y las ventas en el mercado también disminuyeron de manera sustancial¹⁷⁶.

En el caso de Italia Ambrosius y Hubbard mencionan que el gobierno italiano para detener la crisis originada en 1929 renunció definitivamente a la política deflacionista seguida hasta 1934 intensificándose los controles de divisas y ampliándose el sistema de cuotas a la importación. La supresión de facto de la cobertura en oro de la Lira en 1935 fue seguida en 1936 del abandono de iure del Patrón oro. Se redujeron los intereses y se amplió el margen de crédito. El rearme italiano condujo a partir de 1936 a una política presupuestaria expansionista que como en Alemania fue financiada mediante el endeuda-

175 Gerold Ambrosius y William H. Hubbard, *Historia social y económica de Europa en el siglo XX...*, pág. 322-324.

176 Bernard Wasserstein..., pág. 175.

miento. La estrecha interrelación entre el capital industrial y el financiero condujo a que el estado en sus acciones de apoyo a los bancos amenazados por la bancarrota, se hiciera cargo al mismo tiempo de sus participaciones en las industrias. Estas fueron reunidas en el Instituto per la Reconstruzione Industriale (IRI) que surgió en 1933 y que llegó a poseer de este modo más del 20 % del capital de todas las sociedades anónimas italiana, aunque a través de participaciones controlaba en realidad el 42%¹⁷⁷. Para finalizar Ambrosius y Hubbard señalan que en Francia el gobierno francés desde 1931 a 1935 emprendió inútilmente un intento a través de una política deflacionaria de reducir costes y precios en la medida de la revaluación o sobrevaluación del franco. A pesar de esta política la situación empeoró. Cayeron en bancarrota las pequeñas y medianas empresas además de los bancos, grandes empresas de transportes y consorcios industriales. El Estado salvó a las empresas que consideró importantes y logró una influencia decisiva a través de la adquisición de acciones. Con el gobierno socialista y comunista un año después se intentó imitar al New Deal americano adoptándose medidas expansivas como el abandono del patrón oro, un aumento de los salarios entre el 7% y el 15%, medidas de empleo públicas, introducción de la semana de cuarenta horas y de vacaciones anuales pagadas. En la agricultura los ingresos fueron respaldados transfiriendo el monopolio sobre los cereales a una nueva instancia, la *Office du Blé*, cuya tarea era la de fijar precios y en comprar excedentes. En la industria se organizaron carteles bajo la dirección del estado. Se llevaron a cabo nacionalizaciones como en los ferrocarriles o en la industria alimentaria. Esta política eco-

177 Gerold Ambrosius..., pág. 310-324.

nómica no fue exitosa ya que actuó en un periodo demasiado corto o por la situación internacional en los años 1937 y 1938 con tendencias recesivas. La estructura económica francesa a pesar del impulso modernizador de estos años mostraba aún déficits considerables, no pudiendo alcanzar altos rendimientos y competitividad internacional¹⁷⁸.

Parece interesante el estudio de Wasserstein que señala como Europa del este por su parte reaccionó a la crisis, a excepción de Polonia, con una política comercial y aduanera extremadamente restrictiva y con un amplio control sobre las divisas. También se produjo una limitación del margen monetario y crediticio, disminución del nivel de los salarios y precios, recortes en el volumen presupuestario y nivelación del presupuesto. El Estado intervino cada vez más en la economía. El control se extendió al comercio con productos agrarios. En Hungría la producción agrícola total de 1932 fue superior en un 3% pero en lo que se refiere a su valor descendió un 50%. El precio de diversos cultivos bajó tanto que su producción dejó de ser rentable dejándose pudrir en los campos. En muchas partes de la Europa del este los campesinos propietarios se vieron obligados a vender sus tierras. En algunos casos quedaron anulados los efectos redistributivos de la reforma agraria. Los campesinos pobres tuvieron que alejar la carne de su dieta, los huevos no se comían, solo se vendían

178 Bélgica y los Países Bajos reaccionaron de forma parecida a como lo hizo Francia. El mantenimiento del Patrón oro con una moneda sobrevalorada condujo, también aquí, a una política deflacionaria o de acomodación. De todos modos, la política monetaria de dinero y crédito se configuró de forma expansiva. Las contradicciones resultantes se superaron en parte cuando en 1935 y 1936 se renunció al Patrón oro. No se aplicó sin embargo una política verdaderamente expansiva a pesar de que llegaron al poder, el social demócrata en un país, y los socialistas en el otro. En cualquier caso, se reforzó la influencia estatal en la economía en la que en la segunda mitad de los años treinta eran reconocibles los inicios de una activa política estructural y de empleo. Gerold Ambrosius..., pág. 320.

y el azúcar era considerado un producto de lujo¹⁷⁹.

En resumen, el mundo globalizado que se fue construyendo antes de la Primera Guerra Mundial se vino abajo sin ser después reconstruido durante las décadas de entreguerras. La globalización fue desmantelada por las políticas de los gobiernos, sobre todo estadounidense, en los diferentes tratados posteriores. Los gobiernos en general impusieron barreras a los mercados de bienes y factores allí donde nunca habían existido y algunos incluso bloquearon las comunicaciones. En cambio, Jeffrey G. Williamson (2012) indica que no se interrumpió el crecimiento de la población mundial ya que únicamente se impusieron nuevas barreras a las poblaciones pobres o dependientes, por ejemplo, una Europa en reconstrucción, a las que restringieron la posibilidad de escapar de condiciones de vida miserables en busca de algo mejor. Así fue en el caso de la política aislacionista de los Estados Unidos a principios del siglo XX, respecto a las personas que marchaban de Europa tras la guerra para ingresar en el país norteamericano. Estas, en mayor grado, tuvieron que finalmente quedarse en sus respectivos países provocando que los índices de desempleo fueran insostenibles en las políticas económicas de sus respectivas naciones¹⁸⁰.

179 Bernard Wasserstein..., pág. 176.

180 El ritmo del progreso tecnológico pudo haberse desacelerado pero mayor importancia tuvo en general la aparición de desincentivos que redujeron la inversión en la difusión de tecnología moderna alrededor del mundo. El control de los estados europeos de sus empresas, con una fuerte aceleración deficitaria, fue en mayor medida un inconveniente. La retirada de la globalización en el periodo de entreguerras fue determinada por las políticas económicas antiglobalizadoras que produjeron que, en etapas de crisis, estas tuvieran una influencia aún mayor por falta de la cooperación internacional, sobre todo norteamericana influyendo en la economía europea en los años treinta. No hubo otro periodo durante el cual la divergencia entre países fuera mayor que en los años de entreguerras y se vieran la gran dependencia de Europa respecto al nuevo centro económico de poder como era Estados Unidos. Jeffrey G. Williamson, *El desarrollo económico mundial en perspectiva histórica. Cinco siglos de revoluciones industriales, globalización y desigualdad*, Zaragoza: Prensa de la universidad de

Existieron varias razones a la caída de la economía en Europa según Aldcroft (1991). Primero por las barreras a la migración que definitivamente ampliaron las brechas del ingreso a nivel internacional de la libre circulación de personas. Y segundo, esta situación se añadió a las nuevas barreras impuestas al comercio y los flujos de capital que probablemente contribuyeron, con las políticas de créditos a corto plazo de Estados Unidos hacia Europa (en el Plan Dawes de 1924 o el Plan Young de 1929), una ampliación en las brechas abiertas sociales y económicas en países como Alemania tras la guerra, maltratados los alemanes por las condiciones del Tratado de Versalles.

Una consecuencia de esta dependencia de Europa (Gabriel Tortella, 1991) respecto a la economía norteamericana fue la creciente rigidez de precios y salarios que hizo que se dificultase los mecanismos convencionales de ajuste económico tal como se habían conocido en el periodo prebélico ante una situación global de carácter sistémico de crisis. Se atribuye esta creciente rigidez por una parte a la aparición de empresas gigantes con control oligopolístico en el mercado europeo que hizo tambalear en el sector privado a la pequeña y mediana empresa europea, por otro lado, al creciente proteccionismo arancelario, y por último a la nueva política bancaria consistente en “esterilizar” el oro, es decir, en suspender la relación tradicional entre el stock de oro en un país y el volumen de dinero en circulación. Las sociedades europeas y la norteamericana durante la Primera Guerra Mundial fueron cualitativamente diferentes de la prebélica. La vuelta atrás no era posible. Las recetas del pasado no servían porque el paciente era otro.

Zaragoza, 2012, pág. 138-164-166.

El Patrón oro hubiera fracasado con cualquier paridad ya que nunca hubo un instinto verdadero de cooperación entre los diferentes países a pesar de las conferencias de Génova y Londres de 1936. Al no darse cuenta de esto, el mundo era como un ciego andando hacia un abismo. Y este abismo fue la Gran Depresión de los años treinta¹⁸¹.

Harold James (2003) entiende que la política internacional anterior a 1914 aunque prospera e integrada encerraba importantes grietas. Por un lado, la demanda creciente de proteccionismo y por la otra, una creciente hostilidad hacia la inmigración en los países receptores. Estas exigencias se expandieron hacia la globalización que había impuesto una serie de exigencias cada vez mayores. El globalismo fracasó porque los países de entonces y sus instituciones no supieron manejar las consecuencias psicológicas de un mundo interconectado. Entre 1920 y 1930 se puso a la globalización una serie de exigencias que acabó destruyendo el sistema y el mundo retornó a las administraciones económicas nacionales autárquicas o casi autárquicas¹⁸².

3.3. La economía española entre 1900 y 1935

España como afirma Juan Hernández Andreu (1986) estuvo influenciado por el crac originado en los Estados Unidos en 1929. Hernández Andreu indica que durante los años 20 se constató en España una depresión estructural en la agricultura, en el sector carbonífero, y la industria textil. De 1929 se observa en la crisis la coyuntura internacional que se unió al

181 Derek H. Aldcroft, con comentarios de Gabriel Tortella, *Europa en crisis 1919-1939*, Mercedes Cabrera, Santo Juliá, Pablo Martín Aceña (Comps.), Barcelona: Editorial pablo iglesias, 1991, pág. 26-28.

182 Harold James, *El Fin de la globalización: lecciones de la Gran Depresión*, Madrid: Turner; México: Océano, 2003, pág. 15-18.

proceso depresivo anterior y se manifestó en diversas variables económicas como el comercio exterior, siderurgia o la bolsa de valores¹⁸³.

Existiendo teorías posteriores contrarias a las de Hernández Andreu lo que es cierto es que la relación entre España y Estados Unidos, según Rosa Pardo (2003) tuvieron un contenido sobretodo económico tras las rencillas de 1898. Los acuerdos comerciales de 1902, 1906 y 1910 redujeron las tarifas aduaneras y se facilitaron un volumen creciente de intercambio con una balanza siempre favorable a los Estados Unidos. España en ese tiempo venderá durante décadas vino, corcho, aceitunas y productos de lujo (sobretudo muebles) y comprara a cambio algodón, carbón, maquinaria y otros productos manufacturados¹⁸⁴. Después de 1918 Estados Unidos intervino en España dentro de su política financiera estando España solo por detrás de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Bélgica A pesar de las leyes restrictivas para la inversión exterior como las de 1922 y 1927 el movimiento más conocido entre España y Estados Unidos fue el contrato entre Telefónica y la ITT (*International Telephone and Telegraph*) que en 1924 consiguió el monopolio del sistema telefónico nacional. También el comercio fue creciendo hasta 1929 a pesar de los perjuicios causados por la Ley seca y las restricciones sanitarias norteamericanas¹⁸⁵.

Estados Unidos señala Pardo se colocó, junto Gran Bretaña y Alemania en la lista de los tres principales clientes de

183 Juan Hernández Andreu, *España y la crisis de 1929*, Espasa Calpe, 1986, pág. 165-166.

184 Rosa Pardo, "La política exterior de España en el siglo XX. La política norteamericana", dentro del libro, *La Política exterior de España en el siglo XX* de Florentino Portero (ed.). Madrid: Asociación de Historia Contemporánea: Marcial Pons, Ediciones de Historia, DL 2003, pág. 19.

185 Rosa Pardo, "La política exterior de España en el siglo XX. La política norteamericana", dentro del libro, *La Política exterior de España en el siglo XX...*, pág. 23.

productos españoles. Las relaciones entre Primo de Rivera y las administraciones republicanas de C. Coolidge y H. Hoover fueron cordiales resintiéndose en el final de la dictadura primorriverista por el intervencionismo económico español. El mayor daño se hizo con la nacionalización de la industria del petróleo con la creación en 1927 de CAMPSA. La Gran depresión y la proteccionista *Hawley-Smoot Tariff Act* de 1930 hicieron caer los niveles de intercambio alcanzando mínimos en 1932. La Segunda República fue vista con recelo porque se veía como un avance del comunismo como fue mientras hubo gobiernos participados o apoyados por socialistas, o la amenaza de medidas anti liberales como la nacionalización de Telefónica¹⁸⁶.

España en opinión de Enrique Moradiellos (2003) siempre tuvo como modelo político Europa. Entre 1918 y 1931 se pasó del ciclo alcista por la condición neutral en la Primera Guerra Mundial a una fase de crisis sociopolítica que persistió hasta la caída de la monarquía borbónica y el exilio del rey Alfonso XIII. En estos años se persistió con la tradicional colaboración con Gran Bretaña y Francia sin que se abriese ningún tipo de compromiso de beligerancia, aunque estos países fueran piezas claves para la pacificación de Marruecos. La política exterior de la Segunda República fue entre 1931 y 1936 de pragmatismo neutralista y elusivo realismo¹⁸⁷.

El Estado español dentro del contexto europeo fue a comienzos de los años treinta un Estado débil, a pesar de la coyuntura favorable por la neutralidad de España en la Primera

186 Rosa Pardo..., pág. 24-25.

187 Enrique Moradiellos, "La política europea (1898-1939)", dentro del libro, *La Política exterior de España en el siglo XX* de Florentino Portero (ed.). Madrid: Asociación de Historia Contemporánea: Marcial Pons, Ediciones de Historia, DL 2003, pág. 63-67.

Guerra Mundial, por culpa del inmovilismo fiscal (Francisco Comín) que beneficiaba a las clases aristocráticas siendo estas las que evitaban una profunda remodelación fiscal de carácter universal en el país. España tuvo en general desde comienzos de siglo una industria poco desarrollada y poco competitiva respecto a las demás industrias europeas, con la que compitió a partir del precio, no la calidad. Una industria, la española, en la que el sector agrario era el sector más influyente. La industria agraria era a comienzos de siglo poco dinámica, aunque en los años veinte y treinta la situación mejorara, la situación del comercio en los años treinta hizo que el excedente agrario no tuviera salida y hubiera un excedente que no se podía absorber por una demanda ya satisfecha (Vicente Pinilla Navarro).

En el sector primario el sector agrario español entre 1922 y 1930 en su conjunto, indica Lacomba (1969) demostró un escaso dinamismo, ya que creció con una tasa anual media del 0'9%. La principal contribución del crecimiento económico del sector agrario consistió en la sustancial reducción del empleo agrario respecto al empleo total en el que el sector industrial y el de servicios le iban ganando terreno en parte por la emigración del campo a la ciudad por parte de los agricultores de la época. El descenso del empleo agrícola iniciado como se ha mencionado después de la Primera Guerra Mundial se aceleró en la década de los años veinte y prosiguió con menor ímpetu en la primera mitad de la década siguiente, acumulándose una caída de más de 15 puntos porcentuales. El desempleo y subempleo que eran algunos de los grandes males de la agricultura española se atenuaron mientras que en contrapartida la productividad aparente del trabajo aumentó. Se produjo un estancamiento de la cerealicultura¹⁸⁸. La trayectoria de la agricultura más compe-

188 José Antonio Lacomba, *Introducción a la historia económica de la España Contemporánea*,

titiva según Velarde Fuertes (2000) fue muy diferente, centrada en el cultivo de frutas y productos de la huerta y cultivos arbustivos, de elevada renta. Los agricultores supieron aprovechar muy bien la favorable coyuntura internacional vendiendo al extranjero cantidades crecientes cosecha tras cosecha. Los productos agropecuarios aportaban en esos años el 56% del valor total de las exportaciones españolas, once puntos porcentuales más que antes de la Primera Guerra Mundial¹⁸⁹.

Estas hicieron según Lacomba una contribución muy relevante al aumento de las exportaciones en un momento en el que estas progresaban notablemente a una tasa anual del 7'5% en pesetas constantes durante los años 1922 y 1928/1930. La capacidad del sector agrícola moderno de vender al exterior cantidades crecientes de productos sirvió para financiar las compras, también crecientes de energía y de bienes de capital necesarios para el desarrollo de la industria. Las exportaciones agrícolas cubrieron las tres cuartas partes de las importaciones netas de inputs industriales. El retraso de la agricultura tradicional era tan grande que a pesar de la política comercial prohibicionista, no pudo garantizar el autoabastecimiento. Las importaciones de alimentos, cereales esencialmente, redujeron la cobertura de la balanza respecto a los inputs industriales a la mitad aproximadamente¹⁹⁰.

En el sector secundario la más importante rama de las industrias de consumo fue el textil y dentro de ella la industria algodonera. Después de 1898, afirma Gabriel Tortella (1998), por primera vez la industria algodonera española se planteó

Guadiana, 1969, pág. 424-425.

189 Juan Velarde Fuertes, *1900-2000 historia de un esfuerzo colectivo: cómo España superó el pesimismo y la pobreza*, Madrid: Fundación BSCH; Barcelona: Planeta, 2000, pág. 489-496.

190 José Antonio Lacomba, *Introducción a la historia económica de la España Contemporánea...*, pág. 464-465.

seriamente sus posibilidades de competir abiertamente en el mercado mundial. Las exportaciones a Cuba cayeron algo tras la independencia viéndose compensado por la penetración en mercados como el argentino y el uruguayo de modo que en vísperas de la Primera Guerra Mundial España exportó a América más tejidos de algodón que en 1898, exportaciones muy parecidas a los que efectuó España con el resto del mundo¹⁹¹. Todo ello, señala Luis, Germán Zubero (2001) sin embargo no trajo consigo una mejora técnica sustancial ya que en parte las exportaciones se lograron mediante primas y subvenciones, la industria siguió atomizada, el utillaje anticuado, el mercado protegido y la competitividad escasa: en 1929 el 9,4% y el 10,6% de todos los husos pertenecieron a las cuatro y seis mayores fábricas algodoneras y el 4,9% y el 7,0% al resto de todos los telares no existiendo una estructura oligopolística en el sector¹⁹².

En el sector terciario, en el comercio, en la década de 1920 no fue España la nación más proteccionista del mundo. Los tratados comerciales firmados tras la Ley de autorización de 1922 que fueron respetados por la Dictadura de Primo de Rivera contribuyeron al crecimiento del comercio exterior durante los años veinte. Los daños del proteccionismo internacional fueron mayores en los países pequeños donde hubo menos competencia en el mercado interior como fue el caso

191 La característica más acusada del sector algodonero en el primer tercio del siglo XX fue el estancamiento, sin embargo, el sector llevó a cabo una serie de transformaciones. La industria textil desde comienzos del siglo XIX renunció a competir internacionalmente y reclamó desde el principio el mercado nacional reservado, exigiendo y en general obteniendo altos aranceles. A mitad del siglo XIX los algodoneros descubrieron que el mercado nacional no creció tanto como ellos hubieran querido y por ello lograron y obtuvieron el monopolio del comercio colonial. A finales del siglo XIX les colocó con dos alternativas: estancarse o exportar. Gabriel Tortella Casares, *El Desarrollo de la España contemporánea: historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza, 1998, pág. 258-259.

192 Luis, Germán Zubero ed., *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona: Crítica, 2001, pág. 372.

español¹⁹³.

Se vieron crecer las exportaciones desde el año 1923 al 1925 por la recuperación de las economías europeas y por los tratados comerciales que permitió financiar parcialmente el crecimiento económico de los años veinte en la que la crisis internacional repercutió desde 1931 sobre las exportaciones españolas. Esto ocurrió por varios factores como fue el aumento de los costes de producción, el fin de la política de los diferentes tratados y la evolución del tipo de cambio de la peseta que junto a la caída de las importaciones de capital que agravó las divisas hizo que la crisis económica del 1929 influyera en España¹⁹⁴.

En el sector servicios en el transcurrir de la Primera Guerra Mundial los ferrocarriles sufrieron una grave crisis y las compañías reclamaron ayudas que los gobiernos no tardaron en conceder aumentando las tarifas en 1918 y librándoles anticipos reintegrables desde 1920 para adquirir materias rodantes y mejorar los salarios¹⁹⁵. En lo referente al transporte aéreo durante el 1920 surgieron las primeras iniciativas para establecer líneas aéreas. El CETA (Compañía Española de Tráfico Aéreo) inauguró la línea Sevilla-Larache el 15 de octubre de 1921. El Directorio Militar de Primo de Rivera creó la Comisión de Estudio de la Unificación de la Aeronáutica Militar, Naval y Civil con el objetivo de unificarlas bajo jurisdicción militar. En 1927 el Directorio creó el Consejo Superior de Aeronáutica (CSA) con la función de coordinar las actividades de los organismos existentes.

193 Francisco Comín, Mauro Hernández, Enrique Llopis (ed.) *Historia económica de España, siglos X-XX...*, pág. 322.

194 Francisco Comín, Mauro Hernández, Enrique Llopis (ed.) *Historia económica de España, siglos X-XX...*, pág. 323.

195 Francisco Comín, Mauro Hernández, Enrique Llopis (ed.), *Historia económica de España, siglos X-XX...*, pág. 277-278.

Sus principales aportaciones fueron la creación de la compañía Iberia y la promulgación de la R.D. de 19 de julio de 1927 para la organización aeroportuaria. La firma con Alemania permitió que el 5 de enero de 1928 entrase en servicio las líneas Marsella-Barcelona. Gracias a ello se firmó un mismo convenio con Francia e Italia. La CLASSA (Concesionaria de Líneas Aéreas Subvencionadas S.A.) realizó su primer vuelo el 27 de mayo de 1929 entre Madrid y Sevilla y el 20 de junio de Madrid a Barcelona. En agosto ocurrió su primera ruta internacional al unir Madrid con Biarritz. La Segunda República encontró un transporte aéreo poco desarrollado. La creación del Ministerio de Comunicaciones provocó una nueva organización con la Ley de 23 de septiembre de 1931 anulándose el contrato de CLASSA y el Estado suprimió las sobretasas aéreas para el correo interior y la subvención de toda la línea que transportase correspondencia. En abril de 1932 el gobierno creó una nueva razón social denominada (LAPE) con capital público pero sujeto al Código de Comercio que estuvo operativa hasta diciembre del 1936¹⁹⁶.

En el sector financiero el primer tercio del siglo XX fue testigo del más absoluto inmovilismo fiscal. Existieron en este periodo muchos proyectos de reforma, frecuentes retoques y varios fracasos. El problema del sistema impositivo español fue su inflexibilidad que se debió al *status* anquilosado de la burocracia de Hacienda porque sus tributos directos eran del anticuado modelo de cuota y producto. Eso provocó que las personas no pagasen con arreglo a su regla

196 Miguel Muñoz Rubio y Pedro Pablo Ortúñez Goicolea, "Los transportes y las comunicaciones en la España de la primera modernidad", capítulo 19, dentro del libro de Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (cord.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006, pág. 578.

global, sino que los productores pagaron con arreglo al volumen producido. Las Cortes fueron incapaces de aprobar las distintas reformas fiscales en ningún presupuesto desde 1914 hasta 1919 en la que la recaudación por ello se estancó y la presión fiscal cayó desde el 9,9% al 6,3% entre 1913 al 1918, el nivel más bajo desde mediados del siglo XIX. En 1917 el déficit fue de 965 millones de pesetas sobre un presupuesto de 2.332 millones. En 1919 el déficit aumentó siendo el 45% de los ingresos del estado, unos 1.332 de un presupuesto de 3.053 millones¹⁹⁷.

La presión fiscal desde el 1920 a 1933 creció del 7 al 12,3% del PIB gracias a las reformas fiscales como la de abril de 1920 de Bugallal, la de José Calvo Sotelo y la implantación del monopolio del petróleo. Los distintos ministros españoles de Hacienda y Fomento acogieron las ideas que se habían generado en Europa sobre las nuevas funciones económicas y sociales del presupuesto, pero estos gastos no se desarrollaron antes de 1923 por la crisis parlamentaria de la Restauración y por la carencia de recursos que impidieron aprobar los diferentes proyectos de obras públicas presentados por los diferentes ministros de Fomento. El régimen de Primo de Rivera aprobó un plan de obras públicas en el presupuesto del año 1926 que el ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo en el cuarto ejercicio tuvo que retirar su aplicación pese que su duración previa era de diez años. Durante la Segunda República se ejecutaron varios programas de obras públicas para aliviar el problema del paro y para construir escuelas. Dada la escasez de los recursos asignados y la discontinuidad de los programas sus efectos multiplicadores no

197 Francisco Comín, Mauro Hernández, Enrique Llopis (ed.), *Historia económica de España, siglos X-XX...*, pág. 318-320.

fueron grandes, aunque sin duda beneficiaron a determinadas industrias¹⁹⁸.

En el sistema bancario la banca fue víctima de la especulación en los años veinte. Se puso en funcionamiento en 1928 un Comité Interventor de Cambios con un fondo de 500 millones de pesetas aportados por Hacienda y el Banco de España cuya finalidad fue detener la devaluación de la peseta mediante la compra de pesetas en los mercados internacionales¹⁹⁹.

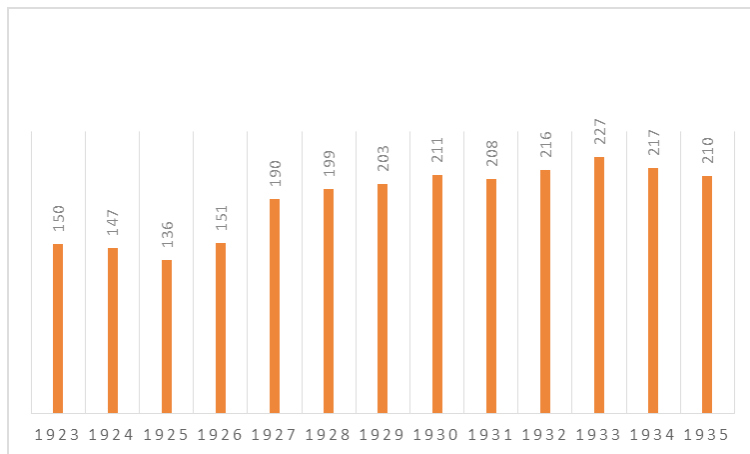
Con la Segunda República el Banco de España se halló ante una delicada situación financiera agravada por la evolución monetaria internacional que arrastró las consecuencias de la crisis de la Bolsa de Nueva York de 1929 y el abandono del Patrón oro por parte de la libra esterlina en 1931. En ese mismo año 1931 se estableció una mayor vinculación entre el banco y el Estado a través de la Ley de Ordenación Bancaria. El gobierno se reservó el derecho de aprobar la fijación del tipo de descuento y se reservó a través de Ministerios de Hacienda la facultad de control sobre la contabilidad del Banco de España. En la banca privada al término de la Primera Guerra Mundial, el sistema bancario español creció notablemente por la prospera coyuntura aumentó el tipo de cuentas bancarias y los beneficios. La fundación de 95 nuevos bancos al final de 1922, y la ampliación de la red de sucursales alcanzaron proporciones insospechadas. En suma, un crecimiento febril que apoyado en unas condiciones tan coyunturales como las que ocurrieron a raíz de la Paz de Versalles, que fue seguido por una ola de quiebras bancarias durante la década de los años veinte, bajas tan significativas

198 Ídem.

199 Francisco Comín, Mauro Hernández, Enrique Llopis (ed.) ..., pág. 318

como las de los Bancos de Barcelona, Cataluña, Castilla o Crédito de Unión Minera²⁰⁰. (Ver gráfico 8)

Gráfico 8. *Número de Bancos inscritos y no inscritos desde 1923 a 1935*



Fuente: José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *Un siglo de historia del sistema financiero español*, Madrid: Alianza, cop. 2011, pág. 128. Boletines del Consejo Superior Bancario.

200 Los grandes bancos llevaron a cabo un proceso de difusión geográfica a la vez que mantuvieron una sensible centralización en su política crediticia. La mayor parte de estos intermediarios financieros acusaron una escasez de recursos y unos interesados y desordenados métodos de organización que se tradujeron en una deficiente actuación o en el riesgo de quiebras, dado el atípico crecimiento operado. El sistema bancario español adoleció de una escasa especialización adoptando la mayoría de sus elementos el modelo de banco de depósito y descuento, con una variedad de instituciones de muy diversos signos y entidad: un banco emisor como fue el Banco de España, bancos especiales como el Hipotecario o el Crédito Industrial, una aristocracia financiera formada por bancos como el Urquijo, Comillas, Hispano-Colonial, Bauer y el Arnús y Garí. Grandes bancos de depósito y crédito que aspiraron a contar con una importante red de sucursales como en Bilbao, Vizcaya, Hispanoamericano, Español de Crédito, Comercial Español y Castilla. Bancos provinciales, numerosos y concentrados por regiones, Banca privada local con numerosas firmas prestigiosas en activo. Alguna entidad con vocación de concentración bancaria tomó como objetivo los negocios de crédito mobiliario y funcionó como reserva para los bancos asociados y pequeños establecimientos de ahorro. Manuel Titos Martínez, “El sistema financiero”, capítulo 20, dentro del libro de Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (cord.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006, capítulo 20, pág. 600-607.

Los rasgos que caracterizaron a la banca privada desde 1923 hasta 1935 fueron la continuación del predominio de la banca mixta, sin una especialización comercial o industrial concreta. Se inició un proceso de concentración bancaria con claros rasgos de Holdings en varios bancos mediante operaciones de cartera, préstamos a largo plazo o consejeros comunes. Madrid desplazó al resto de las regiones españolas convirtiéndose en el centro más importante del país. La crisis bancaria afectó a la banca española en la primera mitad de los años veinte como fue el caso del Banco de Terrassa, Banco de Barcelona, Banco de Catilla o Banco de Vigo, crisis que volvió afectar al fin de la década y a comienzos de la década de los años treinta como fue la quiebra del Banco de Cataluña y la disminución de beneficios del Banco Central. La banca fue recuperando sus saldos de depósitos después de 1931, superando la incertidumbre inicial, primero en las grandes entidades y después en las pequeñas²⁰¹.

Titos Martínez finaliza señalando que respecto a las cajas de ahorro el Real Decreto-ley de 9 de abril de 1926 estableció el Registro e Inspección de las entidades de ahorro, capitalización y similares. Pretendió regular de manera conjunta a Cajas de Ahorros y de capitalización, Montes de Piedad Cajas de Previsión Social, cooperativas, sociedades de ahorros y seguros. Una de las medidas más importantes fue el comienzo de la regulación de las operaciones activas. El Decreto-ley de 1929 estableció una clara diferenciación y unos regímenes jurídicos diferentes, para entidades de ahorro clasificadas a partir de entonces en dos grupos: las Cajas Generales de Ahorro Popular y las entidades particulares de Ahorro. El 1 de junio de 1931

201 Manuel Titos Martínez..., pág. 600-607.

se estableció otro Decreto del mismo Ministerio de Trabajo y Previsión que vino a dejar el Decreto-ley de 1929 en suspenso. Del Decreto-ley de 1929, nació el estatuto de 1933 cuyos principales rasgos fueron: una precisa definición institucional que permitió identificar plenamente a las Cajas y diferenciarlas de las restantes entidades crediticias y de ahorros. Se confirmó el carácter benéfico y social de las mismas marcándoles una actuación en este sentido concluyente del estado y complementaria de su actuación fundamental. Se delimitaron las inversiones de las Cajas con un criterio eminentemente social y se regularon los fondos de reserva. Se estableció el carácter obligatorio de la fijación de las Cajas a las Federaciones regionales a la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Poco a poco se fue notando una creciente participación económica y financiera de las Cajas de Ahorro en el sistema crediticio español. En 1934 se vinculó a las Cajas la concesión de préstamos a los Ayuntamientos para la realización de construcciones escolares y para la construcción de la ciudad universitaria de Madrid. Desde 1934 a 1935 ante el aumento del paro obrero se aplicaron una serie de normas que regularon la concesión de préstamos por las Cajas de Ahorro para remediar este problema. Fue en el sector de la construcción y de la agricultura donde se inició de una forma más acentuada el intervencionismo de los poderes públicos sobre las aportaciones de las Cajas de Ahorro²⁰².

En el sistema monetario Carles Sudrià (1996) menciona que existió una respetable inversión extranjera desde 1924 a 1929 que pudo mejorar la balanza básica, contradiciendo la retórica nacionalista de Primo de Rivera. Las inversiones extranjeras descendieron con la Segunda República, incluso

202 *Ibidem*.

aumentaron las exportaciones españolas de capital. También parece aceptada la disminución de las entradas por remesa de los emigrantes, y lo mismo debía ocurrir con el turismo, los fletes y los seguros, como se reflejan en la evolución de la navegación exterior. La intervención del estado en la economía española, sobre todo en la Dictadura de Primo de Rivera creció mucho hasta hacerse en ciertos momentos casi asfixiantes. España siempre buscó el apoyo del Estado ya que necesitaba la ayuda precisa para no adaptar su comportamiento a las exigencias de cambio impuestas por el mercado y la competencia. La depreciación de la peseta permitió suavizar el descenso de la demanda externa. La depreciación de la peseta se paralizó según Carles Sudrià (1996) en 1931, que es cuando, precisamente, se inició la crisis económica española. La desaparición de ese amortiguador, que era el tipo de cambio creciente, a partir de 1931 hizo que la crisis internacional se notase más ampliamente en España desde el comienzo de la Segunda República. Posiblemente la relevancia del comercio exterior español en términos cuantitativos fuese baja antes de 1931, pero con la crisis internacional se redujo más de la mitad lo que se demuestra que la depresión afectó notablemente a España. Los sectores económicos más dinámicos estuvieron, de una u otra manera, ligados al comercio y capital exterior, por lo que aquel descenso tuvo que detener el crecimiento económico español. La acción del resto del mundo sobre la coyuntura española debió amplificarse por la evolución de las balanzas de servicios, de transferencia y de capitales a largo plazo; pero no hay datos para todo el periodo entre guerras que permitan documentarlo²⁰³.

203 Carles Sudrià "Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones", dentro del libro, Francisco Comín y Pablo Martín Aceña, *la empresa en la historia de España*, Madrid: Ed Civitas, 1996, pág. 69.

3.3.1. La situación de la empresa española desde 1900 a 1935

En España historiadores como Gabriel Tortella (2008) opinan que el factor empresarial adolecía de serios problemas educativos. La España del siglo XIX sufrió escasez de empresarios de calidad y eso se transparenta de muy diferentes maneras. Los empresarios españoles faltos de una educación técnica adecuada se concentraron en los sectores más simples y dejaron los innovadores a los extranjeros. La formación de empresas por habitante mostró una tendencia horizontal hasta la segunda mitad del siglo XX, lo cual revela una escasa y no creciente actividad empresarial. Los últimos trabajos en esta obra colectiva muestran diferentes aspectos de la misma realidad en el que los empresarios españoles manifestaron una alarmante resistencia a invertir en ciencia e investigación, algo cierto en el pasado, pero, por desgracia, también en el presente. La misma realidad, que llega hasta nuestros días, se refleja en las estadísticas de patentes. Y la misma superioridad técnica extranjera en el siglo XIX se manifestó en las empresas dedicadas a fabricar máquinas de vapor²⁰⁴. El Estado también tuvo parte de culpa en el atraso tecnológico de España, pues su apoyo fue menos decidido que en otros países, especialmente en el siglo XX, cuando la promoción de la tecnología por parte del Estado ha comenzado a ser decisiva. En las naciones más desarrolladas, la intervención estatal en ciencia y tecnología recibió un gran impulso a partir de las dos guerras mundiales: en Estados Unidos y Gran Bretaña la colaboración entre Gobierno y empresarios para acelerar la producción y el progreso

204 Gabriel Tortella, José Luis García Ruiz... [et al.], *Educación, instituciones y empresa: los determinantes del espíritu empresarial*, Madrid: Academia Europea de las Ciencias y Artes, DL 2008, pág. 249.

tecnológico tuvo unos resultados extraordinarios²⁰⁵.

En opinión de José M^a Ortiz-Villajos (1999) el Estado español fue desde principios del siglo XX un país de bajo nivel tecnológico, casi siempre de carácter dependiente. Los empresarios que abarataron costes gracias a esta medida en etapas de crisis pudieron ir arañando cuota de mercado, pero no tuvieron posibilidades de obtener grandes beneficios al mirar solo a medio plazo. Una muestra de esto es que los inventores españoles registraron menos patentes en actividades de alta tecnología con un 60% cuando en los demás países fue del 75%. La escasa presencia de empresarios entre los inventores españoles sobre todo en 1935 cuando en los demás países era ya una postura radical explica el bajo nivel de la tecnología española en el que el esfuerzo innovador en actividades de alta tecnología estuvo disperso entre muchos inventores individuales y no dentro de una estrategia empresarial global²⁰⁶.

La mitad de las patentes españolas solicitadas a principio del siglo XX hasta la Primera Guerra Mundial procedieron de personas o empresas extranjeras solicitándose anualmente el 60% de las patentes. Las demandas de patentes solicitadas en España procedieron de países con un alto grado de desarrollo económico e industrial como eran Francia, Alemania, Inglaterra y Estados Unidos cada uno con más de 1.000 patentes, un 68% del total. Otros países menores fueron por este orden Italia, Suiza, Holanda, Bélgica, Austria y Suecia, un orden relacionado con las inversiones directas en el país. El sector más influido por las patentes fue el de

205 Gabriel Tortella, José Luis García Ruiz... [et al.], *Educación, instituciones y empresa: los determinantes del espíritu empresarial...*, pág. 162.

206 José M^a Ortiz-Villajos, *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea: estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid: Oficina Española de Patentes y Marcas, 1999, págs. 88-266.

la Maquinaria con un 20,3% dirigida muchas al sector de la alimentación, el textil, a la agricultura a la maquinaria genérica como la maquinaria de vapor, motores o bombas. El segundo sector en importancia fue el del material eléctrico y electrónico con el 9,5% de las patentes. Los tres países con mayor proporción de patentes en este sector fue Holanda con un 61,2%, Estados Unidos con un 13,8% y Alemania con un 12,2%. La importancia de Holanda en este sector se debió a la entrada de una sucursal de la empresa Phillips al acabar la Primera Guerra Mundial.

El tercer sector fue la de la industria textil con el 9%. Los países que más invirtieron en tecnología en el sector textil fueron los de España con un 12,7%, Francia con un 6,4% e Inglaterra con el 6,2% poniendo en relieve la especialización de los inventores e industriales españoles en el textil. El cuarto sector fue el de las otras manufacturas que recibió el 8,5% de las patentes. Los sectores de material de transporte con el 8,2% y el sector químico con el 7,6% fueron los otros sectores que invirtieron en tecnología. La apuesta del Estado español en la maquinaria de sectores como la de la Industria textil demostró una apuesta por las industrias tradicionales frente a las fuerzas extranjeras que invirtieron en materiales eléctricos y electrónicos obteniendo ventajas tecnológicas en sectores más modernos o de mayor complejidad técnica²⁰⁷.

En la etapa entre 1895 y 1904, indica Tafunell (2000), la trayectoria de la rentabilidad de la empresa española fue acorde con la coyuntura excepcionalmente favorable para los negocios, el llamado *auge finisecular*. Apagada la efervescencia de estos años,

207 José M^a Ortiz-Villajos, *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea: estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935...*, pág. 191.

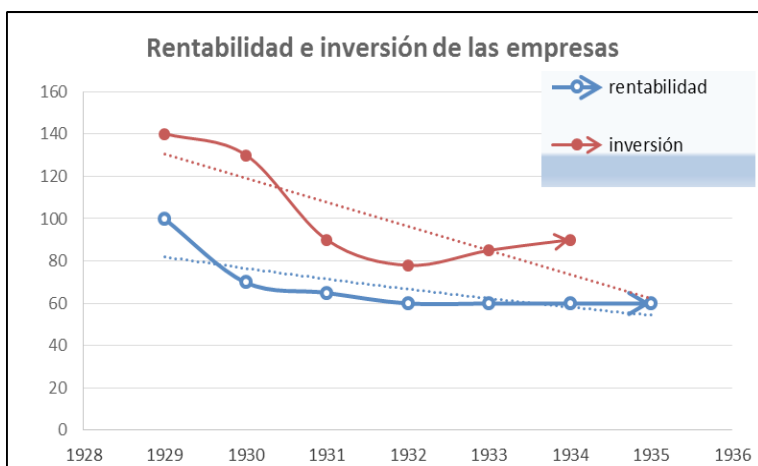
el movimiento cíclico perdió fuerza hasta la perturbación provocada por la Gran Guerra. Ésta tuvo un poderosísimo impacto sobre las cuentas de resultados. La empresa española nunca ha sido tan rentable a cómo fue entonces, al menos en términos nominales. El máximo del año 1918 marca un récord histórico absoluto, alcanzado en medio de una explosión de beneficios que se prolonga durante un quinquenio. Por el contrario, la década de 1920 es anodina desde el punto de vista de las fluctuaciones de la rentabilidad. Quizás parezca extraña tal estabilidad al corresponder a unos años de gran prosperidad económica²⁰⁸.

La explicación reside según Tafunell en que habiéndose producido en verdad un sustancial incremento de los resultados empresariales, éste fue acompañado de una no menos intensa y sostenida capitalización. La tasa de beneficio a partir de 1929 se deslizó rápidamente a la baja. Nada puede sorprender menos que ese hundimiento, sabida la extrema gravedad de la crisis que asoló la economía internacional y la situación de inestabilidad sociopolítica vivida en España durante los años de la Segunda República²⁰⁹. (Ver gráfico 9)

208 Xavier Tafunell, "La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: Una estimación en perspectiva sectorial", *Revista de Historia Industrial* [s.l.]: Universitat de Barcelona, 2000 2385-3247 2000: Núm.: 18, pág. 76-77.

209 Xavier Tafunell, "La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: Una estimación en perspectiva sectorial" ..., pág. 76-77.

Gráfico 9: *rentabilidad e inversión de las empresas españolas desde 1928 hasta 1935*



Fuente: datos extraídos de los autores Albert Carreras y Xavier Tafunell en su libro titulado “Historia económica e la España Contemporánea (1789-2009)”

El desastre colonial de 1898 revela José Luis García Ruiz (1998) impuso un serio ajuste económico que se tradujo en una reforma fiscal que fue aceptada por las críticas condiciones. Sus efectos fueron importantes²¹⁰. Se inició a principios del siglo XX un proyecto político y económico liberal-conservador que al fin se estaba completando en España, pero lo hizo tarde y en circunstancias adversas. Tanto en el terreno institucional, como en el económico y cultural el país inserto en la Europa industrializada no tenía diferencias sustanciales con los demás países; sí un manifiesto retraso que parecía dispuesta a recuperar. Como instrumento de todo ello la acción del Gobierno, financieramente débil pero decidido a utilizar

210 José Luis García Ruiz, *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid: Síntesis, 1998, pág. 301-307.

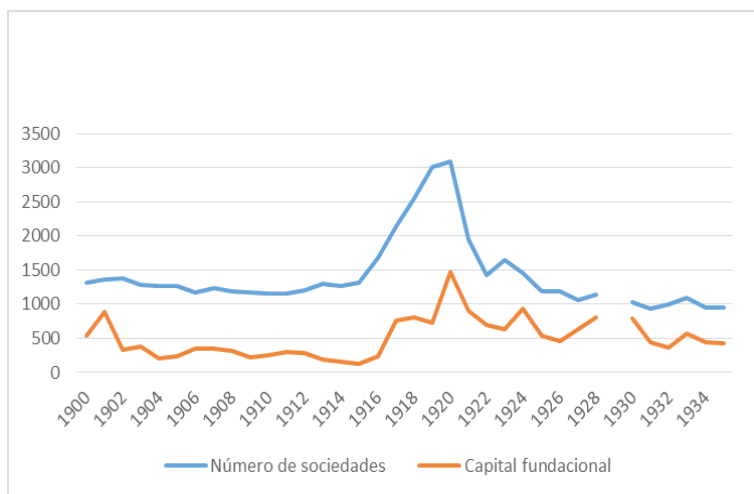
un amplio arsenal de medidas intervencionistas fueron tomadas muchas de ellas a propuestas y en interés directo de grupos empresariales concretos, normalmente muy restringidos²¹¹.

España a principios de siglo estaba ya plenamente asentada en el modelo intervencionista y corporativo de actividad empresarial. El Estado optó ya decididamente por la intervención estatal directa en sintonía o incluso en dependencia directa de las grandes corporaciones y en interés presunto de la gran industria. Los beneficios extraordinarios de la Primera Guerra Mundial permitieron una formidable acumulación de capital. El importe del capital acumulado fue tal que permitió la nacionalización de la deuda exterior y la de una buena parte de las inversiones extranjeras en sociedades españolas.

Los datos estadísticos ofrecidos por Xavier Tafunell, entre 1900 y 1910 demuestran que se constituyeron en España un total 13.77 sociedades constituidas con un capital total de 3.803 millones de pesetas. Se crearon desde 1911 a 1921 unas 20.654 sociedades aumentando el número respecto a la década anterior, con un capital de 5.976 millones de pesetas, influyendo los años de la Primera Guerra Mundial, siendo como antes se ha mencionado buena parte de capital invertido de origen extranjero. El número de sociedades constituidas de 1921 a 1931 disminuyó bajando a 11.059 empresas con un capital de 5.939 millones de pesetas, un número muy similar al decenio anterior. Este capital estaría aún impulsado por la gran guerra y por el ultra proteccionismo de la Dictadura de Primo de Rivera. Las sociedades constituidas desde 1932 a 1935 siguieron disminuyendo, constituyéndose solamente 3.989 sociedades con un capital de 1.818 millones de pesetas. (Ver gráfico 10)

211 José Luis García Ruiz, *Historia de la empresa mundial y de España...* pág. 301-307.

Gráfico 10. *Número de sociedades y capital fundacional entre los años 1900 y 1935*



Fuente: Xavier Tafunell en “Empresa y bolsa” en “Estadísticas históricas de España” de la Fundación BBVA, pág. 768.

Si la renta nacional se multiplicó por 2,5 entre 1913 y 1920, los depósitos bancarios se multiplicaron por 6,3 entre ambas fechas. Las relaciones industriales desde 1917 se orientaron por la vía de una conflictividad creciente; la patronal barcelonesa se enfrentó en una verdadera lucha armada con el sindicalismo de orientación anarquista que complicaron aún más la difícil situación de la postguerra y no supieron encontrar otra salida que la represión. En ese terreno la Dictadura de Primo de Rivera supuso otro elemento novedoso al intentar sentar sobre nuevas bases las relaciones laborales en la industria dentro de una perspectiva corporativista, que contó con la ayuda del sindicato ugetista y un ambiente menso crispado²¹².

212 En España la inversión directa por parte de los Estados Unidos fue muy importante ya que

Terminada la gran guerra, se volvió a la senda del crecimiento lento. De nuevo el problema que se encontró la empresa española en los años veinte fue la insuficiencia de mercado²¹³. Modificarlo hubiera exigido un tirón considerable por parte de los mercados internacionales o cambios sustanciales en la distribución de la renta en el interior. En el terreno internacional, más bien al contrario, se produjo un cierre generalizado y una bi-lateralización del comercio de los diferentes países que, además, se acompañó de problemas sectoriales significativos en la minería. En los años veinte parece bastante claro que la inversión estuvo delante de los beneficios. Por añadidura, el alza de la primera es notablemente más vigorosa que la de éstos. Esto indica un exceso de liquidez en busca de oportunidades de inversión en un país donde precisamente aquéllas escaseaban. No por falta de iniciativa ni de ideas fijas de interés, sino por falta de mercado. En adelante los círculos financieros hubieron de buscar nuevas alternativas, especialmente el terreno de la industria pesada²¹⁴.

El código de Trabajo se completó en 1926 con la organización corporativa nacional, de aplicación obligatoria al comercio e industria. Con todo, cabe estar de acuerdo en que los “ciclos de expansión, crisis y represión sindical” mostraron que los problemas a lo largo plazo relativos a la organización

aumentó de los 3,3 millones en 1918 a los 72,3 en 1929 siendo el número de firmas originarias de los Estados Unidos que operaban en territorio español en 1930 de 88 empresas cuando en 1914 habían sido de 10. Una parte se limitó a establecer sucursales comerciales con el objetivo de internalizar los procesos de distribución y reducir costes de transacción. José Montero Jiménez, *El Despertar de la gran potencia: las relaciones entre España y los Estados Unidos: 1898-1930*, Madrid: Biblioteca Nueva, 2011, pág. 316-318.

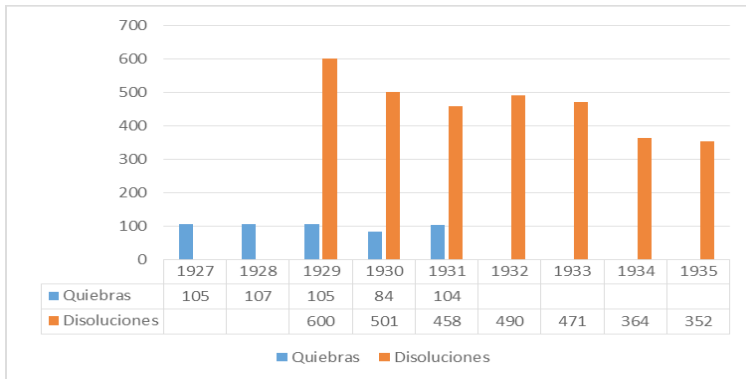
213 Otras entidades combinaron sus cualidades tecnológicas y organizativas con las ventajas geopolíticas del Estado español. Entre estas ventajas se contaban la reducción de los costes de distribución y la sortear barreras arancelarias. El sector más mayoritario que se instaló fue el automovilístico, en este caso el más representativo fue la empresa Ford. *Ibídem*.

214 José Luis García Ruiz, *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid: Síntesis, 1998, pág. 301-307.

del trabajo y al mantenimiento de la autoridad directiva nunca se resolvieron de modos satisfactorio. En ese sentido las organizaciones obreras forzaron al empresariado a experimentar con ideas organizativas innovadoras. La crisis política de la dictadura de Primo de Rivera y la incipiente depresión mundial de los años treinta dejó a la gran empresa española en una situación de espera durante la Segunda República; en ella se criticó duramente el contexto oligárquico y de Estado en que se había desenvuelto durante las décadas anteriores. Entre 1927 a 1931 se disolvieron un total de 505 sociedades con un capital liquidado de 16.925 millones de pesetas, lo que habla de un capital perdido muy importante. La pequeña empresa, en cambio, y la industria textil algodonera en cabeza, debieron asistir esperanzadas a los cambios sociales que se produjeron con motivo de la reforma agraria, de los que cabía esperar por fin una redistribución de la renta y un aumento y diversificación de la demanda de bienes de consumo. No obstante, ni las condiciones económicas ni las políticas fueron adecuadas ni el experimento republicano duró lo suficiente como para que se pudiera hablar a finales de 1935 de un modelo alternativo²¹⁵. (Ver gráfico 11)

215 José Luis García Ruiz y Carles Manera, *Historia empresarial de España: un enfoque regional en profundidad*, Madrid: LID, 2006, pág. 21-22.

Gráfico 11. *Disoluciones y quiebras de las empresas españolas entre los años 1927 y 1931*



Fuente: Xavier Tafunell en “Empresa y bolsa” en “Estadísticas históricas de España” de la Fundación BBVA, pág. 778.

A pesar de esta situación empresarial, José Luis García Ruiz y Carles Manera (2004) señalan que desde 1900 hasta 1930 fue un periodo de progresiva modernización a nivel económico y social en España. Dentro de las comunidades autónomas españolas desde el año 1905 hasta el 1933 el número de entidades del sector privado inscritas en 1905 fueron 775 sociedades siendo el País Vasco con 138 sociedades la que tuvieron más entidades seguidas de Cataluña con 117, Madrid con 115 y Andalucía con 107. El número de sociedades en 1933 aumentó a 13.312 sociedades con Cataluña a la cabeza con 4.708 seguido del País Vasco con 2.201, Madrid con 1.753 y Andalucía con 1.182 sociedades respectivamente. Estas sociedades en 1905 tuvieron un capital total de 5.833,2 millones de pesetas en el que Madrid rindió 3.277,4 millones seguido de Cataluña con 1.035,9 millones y el País Vasco con 557,4 millones de pe-

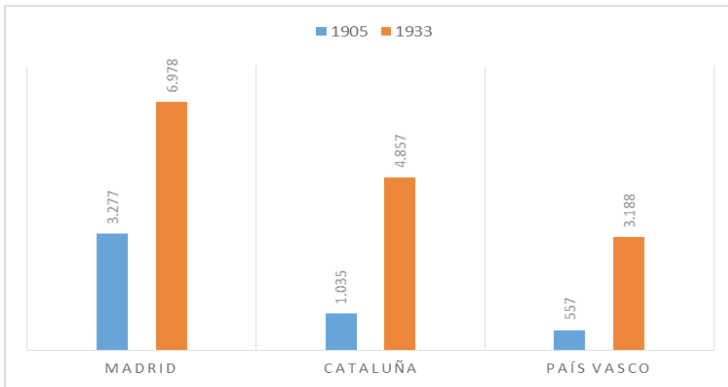
setas. En 1933 con un capital total de 19.182,4 millones de pesetas Madrid rindió 6.978,4 millones seguido de Cataluña con 4.857,4 y el País Vasco con 3.188,3 millones de pesetas y en el que Andalucía con 1153,9 quedó muy lejos de las tres primeras provincias. El capital medio en 1905 fue de 7,5 millones de pesetas con Madrid a la cabeza con 28,5 millones seguido de Cataluña con 8,9 millones, País Vasco con 4,0 millones y Andalucía con 3,8 millones respectivamente²¹⁶.

El capital medio del año 1905, de 7,5 millones de pesetas fue poco representativo ya que solo Madrid y Cataluña superaron la media nacional mientras que el capital medio en 1933 fue de 1,4 millones de pesetas con Madrid a la cabeza con 4,0 millones seguido de Navarra con 3,0 millones, Extremadura con 2,3 millones y el País Vasco con 1,4 millones de pesetas mientras que en Cataluña no se superó la media poseyendo solo 1,0 millones de pesetas al igual que provincias como Andalucía y Aragón. Los 4 millones de media de las sociedades madrileñas confirmaron a la capital española como la sede de los grandes negocios²¹⁷. (Ver gráfico 12)

216 José Luis García Ruiz y Carles Manera..., pág. 21-22.

217 *Ibidem*.

Gráfico 12. *El capital total de las comunidades más industrializadas de España, entre 1905 y 1933*



Fuente: Dirección General de Contribuciones, Impuestos y Rentas (1907), pág. 21-22.

Estos datos recogidos por García Ruiz y Manera en el año 1933 tuvieron una mayor representatividad respecto a los datos de 1905 ya que en Madrid en 1933 los directivos y empleados que tributaron en la capital superaron las 101.000 personas mientras que en Cataluña solo fueron 91.806 empleados. La base imponible media catalana fue en cambio de 4.400 pesetas siendo superior a la madrileña con 3.400 pesetas lo que indica que el trabajo en Cataluña poseyó un mayor valor añadido que en Madrid²¹⁸.

La empresa pública en España, por su parte, según Francisco Comín y Pablo Martín Aceña (1990) perdió durante el primer tercio del siglo XX dinero constantemente. Los motivos fueron los criterios empresariales que estuvieron sometidos a los objetivos sociales y políticos, sus insuficiencias financieras y tecnológicas y que ni siquiera se buscó en muchas

218 *Ibíd.*

ocasiones la eficiencia ya que cualesquiera que fuesen las pérdidas contables estas eran enjuagadas por el Presupuesto del Estado. Además de la ineficacia de la gestión pudo haber una mala política de precios practicada por la administración en la que las empresas públicas facilitaron *inputs* (materias primas o servicios de transporte) baratos, inferiores a sus costes de producción a otras industrias como fue las tarifas ferroviarias en el siglo XIX²¹⁹.

En España, a partir del Estatuto Municipal de 1924 los ayuntamientos se vieron legalmente habilitados para asumir libertad de gestión estando dotados de recursos crecientes para atenderlos. Las nuevas tecnologías, y en particular el complejo mundo de la electricidad, dieron origen a una serie de servicios de nueva planta que dejaron amplio campo de actuación para la iniciativa privada. La Unión Internacional de Ciudades en 1926 promovió una amplia encuesta sobre las empresas municipales de carácter económico para el IV Congreso Internacional de Ciudades en la que se encontró un amplio catálogo de posibles competencias y actividades que deslindaron lo que se podría calificar como configuración contemporánea del ámbito público de gestión municipal²²⁰.

Numerosas empresas fueron las que se ocuparon en gestionar servicios urbanos haciéndolo simultáneamente en varios ramos, más o menos afines. La diversificación horizontal trataba de aprovechar, en ocasiones, economías de escala; en otras, sostener estrategias defensivas para ocupar el terreno que, de quedar líder, hubiera atraído el interés de un competidor, pero

219 Francisco Comín, Pablo Martín Aceña, *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid: Alianza economía y finanzas, 1990, pág. 53.

220 Francisco Comín, Pablo Martín Aceña, *Empresa pública e industrialización en España...*, pág. 53-54.

las más de las veces se trató de aprovechar verdaderas sinergias de internalizar externalidades de los propios servicios. En este terreno las empresas privadas mostraron una capacidad y flexibilidad de las que no fueron capaces las Administraciones públicas durante mucho tiempo²²¹.

La Gran Depresión de los años 1930 propició una mayor intervención del Estado. La empresa pública, uno de los instrumentos de esa intervención, se vio lógicamente afectada por los cambios en la concepción de estado y sus atribuciones. De simple suministradora de servicios públicos, subsidiaria de la empresa privada, la empresa pública, y el estado como empresario directo, se convirtió en protagonista, y no meramente secundario, de la política económica. La Segunda República abandonó formalmente esas pretensiones para ocuparse de la reforma política y social. Prisioneros de la coyuntura económica depresiva y de una concepción ortodoxa de la política fiscal, pero, sobre todo, de las expectativas del primer bienio que solo acentuaron el intervencionismo social corporativo, no sostuvieron ninguna alternativa que diera al estado el protagonismo de la política económica. Fue la derecha, más aún, ciertos grupos minoritarios de la extrema derecha, los que vocearon, sin hallar mucho coro, grandes proyectos de estatización de la economía en el marco de un nuevo estado²²².

Para finalizar Comin y Aceña señalan que en una situación antiglobalizadora en la que Europa estaba en una situación de gran dependencia respecto a la economía norteamericana la situación española se vio afectada por las repercusiones de la crisis internacional, siendo estas repercusiones tan importan-

221 *Ibíd.*

222 *Ibídem.*

tes como los factores internos a la hora de desencadenarse la recesión económica en España. Junto a la caída de las exportaciones también se vieron reducidas las inversiones extranjeras y las remesas de emigrantes lo que dificultó la financiación del déficit exterior, que aumentó con la recesión. La economía española se contagió de la crisis internacional a partir de 1931 porque el aumento de los aranceles y la depreciación de la peseta fueron insuficientes para protegerla de las importaciones, dada la notable reducción de los precios internacionales y, sobretodo, las políticas proteccionistas practicadas por otros países²²³.

En conclusión, la peculiaridad de España según Francisco Comín (2013) fue el atraso de su economía con respecto a las economías europeas más avanzadas como Inglaterra, Francia o Alemania. Las repercusiones de la crisis internacional fueron tan importantes como los factores internos a la hora de iniciar la recesión económica. La economía española se contagió de la crisis porque la depreciación de la peseta y el aumento de los aranceles fueron insuficientes para protegerla de las importaciones dadas la bajada de los precios internacionales y a las políticas de empobrecer al vecino de los demás países. Autores como Carreras o Tafunell creen que el atraso económico tuvo su importancia, porque el peso de la agricultura tradicional y el subdesarrollo del sector bancario defendieron de alguna manera a España del contagio de la crisis internacional tanto o más, que el proteccionismo exterior, aunque este era un rasgo compartido con los países del sur de Europa. Las excelentes cosechas durante la republica

223 Francisco Comín, Pablo Martín Aceña, *Empresa pública e industrialización en España...*, pág. 399.

impidieron una caída drástica de la producción agregada, por el fuerte peso de la agricultura. Por otro lado, la crisis de las industrias pesadas apenas se reflejó en una caída del PIB, porque eran sectores pequeños²²⁴.

El atraso financiero de España señala Comín explica la levedad de la crisis bancaria, lo que también moderó la depresión coyuntural. Lo que si es cierto que estos mismos autores coinciden en señalar que ante la favorable coyuntura económica que España tuvo durante la Primera Guerra Mundial y las políticas económicas inflacionistas de la Dictadura de Primo de Rivera se disfrutó de una sensación de bienestar que realmente nunca existió, en parte por el estancamiento salarial y un mercado interior limitado. Esta sensación se acabó desinflando a partir de 1929, coincidiendo con el crac de la Bolsa de Nueva York y la crisis económica mundial posterior²²⁵.

Los gobiernos republicanos, Comín comparte con Balcells, que gobernaron en la primera mitad de los años treinta en España no estaban constituidos por revolucionarios socializantes sino, como mucho, por un gobierno republicano de centroizquierda y socialdemócrata que intentó, respetando la legalidad capitalista, recuperar el atraso institucional de España, estableciendo reformas estructurales ya contrastadas en Europa. El problema de aquellos gobiernos reformistas fue que no contaron con apoyo suficiente entre la población, muy polarizada en los extremos políticos por varias razones como la desigual distribución de la renta y por el atraso económico,

224 Francisco Comín, “La Gran Depresión internacional y la Segunda República”, dentro del libro, *Crisis económicas en España: 1300-2012: lecciones de la historia*, Francisco Comín, Mauro Hernández (eds.), Madrid: Alianza, cop. 2013, pág. 159.

225 Francisco Comín, “La Gran Depresión internacional y la Segunda República”, dentro del libro, *Crisis económicas en España: 1300-2012: lecciones de la historia...*, pág. 159-160.

que explica la escasa entidad de las clases medias, las más interesadas en la defensa del régimen democrático y de fomentar otras reglas económicas²²⁶.

3.4. La economía catalana, 1900-1935

En Cataluña, se produjo desde la pérdida de Cuba y Filipinas en 1898 hasta la Guerra Civil un incremento y diversificación de su economía como consecuencia del aumento de la producción gracias al avance de la especialización agraria y sobre todo de la intensificación de los sectores que caracterizaron la Segunda Revolución Industrial como fueron la electricidad, el petróleo, la química y el automóvil. La electricidad, y después el petróleo, permitieron dotar a las fábricas de una energía más barata y versátil y también mejoraron los transportes y las comunicaciones. A pesar de esta diversificación industrial autores como J.L. García Ruiz y C. Manera Erbina (2006) indican que una característica de la industria catalana fue su concentración en el mercado interior español a consecuencia de la pérdida de los mercados coloniales y la falta de competitividad internacional de los productos industriales catalanes por el proteccionismo integral implantado en el año 1891. El arancel de 1906 liquidó la industria algodonera como sector dinámico y atrajo capitales e iniciativas empresariales nuevas como los cementos artificiales, la electricidad o las fibras artificiales. A partir de 1913, a diferencia del sector textil que perdió dinamismo sectores como el cemento, la metalúrgica, la industria del corcho y la química mejoraron su posición. La expansión de esta última estuvo directamente relacionada con el bloqueo de las importaciones provocado

226 Albert Balcells, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936*, Barcelona: Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona, ed. Ariel, 1971, pág. 32-38-78-79.

por la Primera Guerra Mundial²²⁷.

Los crecimientos de los diferentes sectores señalan Jordi Nadal, Francesc Homs y Josep Pagès (1994) estuvo ligado a diversas causas. Por un lado, el desarrollo urbano impulsó el cemento o la metalurgia. Por otro, la recuperación de la demanda del corcho se debió a los pedidos del extranjero. En tercer lugar, la aplicación de las innovaciones técnicas hizo crecer el sector eléctrico y el de las construcciones mecánicas. La metalurgia y la industria química fueron los sectores que se beneficiaron más de este crecimiento. En la diversificación de la industria catalana el papel desempeñado por la inversión extranjera fue muy importante sobre todo en las principales multinacionales europeas y norteamericanas. Las que con más precocidad e intensidad influyeron en el paisaje empresarial catalán tendieron a buscar socios locales solventes y bien relacionados, tanto para vencer al nacionalismo industrial creciente como para familiarizarse con el mercado español. Para los socios locales, que en muchas ocasiones procedieron de las sagas industriales del siglo anterior, la asociación con los inversores extranjeros apareció como algo extremadamente atractivo y complementario²²⁸.

Este desarrollo señala Jordi Maluquer de Motes i Bernet (1998) se debió a la inversión exterior, en primer lugar, sobre todo por la aparición de las primeras multinacionales que se instalaron por el proteccionismo, en segundo lugar, el encarecimiento adicional de las importaciones a causa de la desvalorización de la moneda en el año 1890 y al buen precio de

227 J.L. García Ruiz y C. Manera Erbina, *Historia empresarial de España, enfoque regional en profundidad*, Madrid: LID, 2006, pág. 37.

228 Jordi Nadal, Francesc Homs, Josep Pagès, “La química”, Carles Sudrià i Tray, director per el segle XX, J. Nadal Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol.4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág.78.

los activos que estimularon estas decisiones. Otros factores del avance de la especialización industrial fueron, el incremento de la renta y el cambio de los hábitos de consumo de la población. El PIB (producto interior bruto) en Cataluña entre 1890 y 1935 se triplicó y el PIB por persona se dobló. El incremento fue especialmente importante en los años de la Primera Guerra Mundial y los de la Segunda República española. La conjugación de estos factores impulsó la expansión de estas industrias sobre todo en empresas de dimensiones reducidas dedicadas a la fabricación de instrumentos de precisión como maquinaria agrícola o textil, bienes de consumo durables desde automóviles hasta máquinas de coser. Por otra parte, la banca catalana acusó el golpe de la depresión de los años treinta en el año 1931 con mayor dureza que el resto de la banca española.

El hundimiento de estos bancos redujo considerablemente el crédito a disposición de la industria y el comercio comprometiendo las posibilidades futuras de frenar la cada vez más grave crisis económica y de impulsar la reactivación económica. Con esta introducción el primer objetivo de este apartado será el de sintetizar la situación de la economía de Cataluña desde 1900 hasta 1935. El segundo objetivo que se plantea es ver como la Primera Guerra Mundial influyó en la industria catalana. Un tercer objetivo es ver como la administración de las ganancias generadas por la guerra, las diferentes políticas financieras de la época y los diferentes cambios de los métodos de trabajo repercutieron positiva o negativamente en 1929 en Cataluña influidos por el crac de la Bolsa de Nueva York y la crisis económica europea²²⁹. (Ver tabla 4)

229 Jordi Maluquer de Motes i Bernet, *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*, Barcelona: Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya: Proa, 1998, pág. 125.

Tabla 4. *Evolución histórica de la economía de Cataluña, 1930-1935*

Años	PIB por habitante	Índice base media española: Cataluña	Índice base media Europea: Cataluña
1930	723.456	159,56	84,49
1935	691.728	149,69	80,64

Fuente: Julio Alcaide Inchausti, *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao: Fundación BBVA, 2003, pág. 110.

En Cataluña el PIB por habitante fue de 723.456 en 1930 disminuyendo a 691.728 en 1935, bajando el índice base respecto España y Europa. Entre 1930 a 1935 el empleo tuvo el índice del 9,04% en el que el VAB real fue del -0,44% y la productividad del - 8,69%. El PIB fue del - 0,37% y la renta familiar fue del 4,34%. Entre 1935 a 1940 los valores fueron aún más negativa por culpa de la Guerra Civil. El índice de empleo fue de -2,79%, en el que el VAB real fue del -7,01% y la productividad fue del -4,34%. El PIB fue del -9,13% y la renta familiar fue de -13,93% siendo unos valores muy negativos por la guerra. (Ver tabla 5)

Tabla 5. *Indicadores fundamentales de Cataluña, 1930-1940*

Años	Población	Empleos	VAB real	Productividad	PIB	Renta familiar
1930-1935	4,20	9,04	- 0,44	- 8,69	-0,37	4,34
1935-1940	1,70	- 2,79	- 7,01	- 4,34	-9,13	-13,93

Fuente: Julio Alcaide Inchausti, *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao: Fundación BBVA, 2003, pág. 108.

En el sector primario entre 1900 hasta 1930 fue regularmente expansivo a causa del impulso recibido de los sectores secundario y terciario y de la potencia de la demanda urbana. A ello también contribuyó el aumento de la demanda externa. Los cultivos intensivos crecieron de una forma notoria, pero en las comarcas con más dificultad de comunicación y suelos pobres las prácticas agrícolas mantuvieron una baja rentabilidad.

Los factores del cambio en la agricultura se produjeron por el aumento, entre 1900 y 1930, de la extensión de la superficie regada. El aumento del consumo de fertilizantes artificiales, las mejoras del instrumental agrícola y la selección de semillas o la introducción de nuevas razas de ganadería fueron otras de las razones de la transformación agrícola²³⁰.

En el sector secundario, en Cataluña, en el siglo XX, señala Guillermo Lusa Monforte (2001) diversos hechos impusieron la necesidad de modificar substantivamente en la industria la doctrina técnica para la intensificación del cambio tecnológico, como fue la electricidad, la química y las nuevas industrias mecánicas; es decir, lo que la Segunda Revolución Industrial

230 La tendencia general del sector cerealístico fue de expansión, aunque su producción todavía cubrió una proporción muy limitada del consumo interior. En la producción pecuaria una de las líneas del cambio se fundamentó en la ganadería que tuvo un incremento superior al del conjunto del sector primario. Hubo un proceso de especialización por el gran aumento de la demanda de productos cárnicos y lácteos por una población urbana creciente con una renta que cada vez era más alta. El sector vitícola sufrió una depresión larga y profunda. El mercado mundial había pasado de la insuficiencia de la oferta con precios ascendentes a la sobreproducción y con ello a la caída de las cotizaciones. La causa principal de esta situación se debió a la reconstitución de la viña francesa combinada con la expansión del sector en otros países como Italia, Algeria, Argentina y Chile. La pérdida de los mercados coloniales de Cuba y Puerto Rico en 1898 lo acabaría de agravar. La debilidad de las ventas del vino en el exterior fue compensada por la exportación de otros productos como los frutos secos. En el sector de la olivicultura el aceite catalán fue a principios del siglo XX un producto muy dinámico, comercializándose con éxito en el extranjero siendo la mitad de las ventas españolas. La tendencia general del sector fue de estabilidad siendo la producción anual media de aceite de unos 300.000 hectolitros; la producción se concentró en Tarragona y en las comarcas meridionales de Lleida. Jordi Maluquer de Motes, *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX...*, pág. 115.

requería: la formación de técnicos con una educación regulada más especializada y con más experiencia en los laboratorios²³¹. Al explotar la Primera Guerra Mundial se acrecentó la demanda de los productos industriales en el país como la fabricación de textiles y colorantes que aumentó espectacularmente creando nuevas oportunidades para los empresarios y técnicos produciéndose la fundación por la iniciativa del Dr. Josep Agell de la Escuela de Directores de Industrias Químicas en analogía con la Textil de Terrassa. Las primeras empresas que acogieron los primeros graduados del Instituto Químico de Sarrià fueron con mucha frecuencia empresas familiares o pequeñas ligadas a los sectores tradicionales como la agroalimentación, las grasas o jabones, aunque también hubo presencia de la Instituto Químico de Sarrià en algunas grandes empresas representadas en Cataluña por diversas multinacionales. El ambicioso proyecto de crear una Universidad Industrial catalana se frustró parcialmente por el conflicto con los profesores de la Escuela de Ingenieros y por la política autoritaria y centralista de Primo de Rivera que eliminó la autonomía del centro. A pesar de estas vicisitudes al llegar los años treinta, la Escuela Industrial había mejorado sustancialmente al poseer más laboratorios, más instalaciones, más prestigio social. Entre 1920 y 1930 tuvo más de 40 titulados. La Escuela Industrial entró en una nueva etapa después del golpe de estado de Primo de Rivera, en septiembre de 1923, que llevó a la destitución de los dirigentes catalanistas de la Mancomunidad. En 1924 hubo una reorientación de la Escuela Industrial consagrada en la Ley de formación profesional que modernizó

231 Guillermo Lusa Monforte, *Historia de la Ingeniería Industrial. La Escuela de Barcelona (1851-2001). Album de 1878. Exposición catalana (1877)*, Documentos de la Escuela de Ingenieros Industriales de Barcelona, pág. 43-63.

el enseñamiento técnico en España, aunque fue un retroceso para Barcelona²³². La Escuela de Ingenieros Industriales fue trasladada a la Escuela Industrial en 1927 ocupando el edificio del Reloj, desalojando el Instituto de Electricidad y Mecánica aplicadas que luego fue disuelto y sustituido en marco de la Ley de 1924 por escuelas de peritaje eléctrico y mecánico. Con la Dictadura de Primo de Rivera parte de los objetivos de la Escuela Industrial quedaron desvirtuados y muchas de las personas que lo habían orientado, excluidos. El complejo educativo fue denominado por las autoridades de la Dictadura como Real Politécnico Hispanoamericano en un intento de hacer olvidar la trayectoria anterior²³³.

Jordi Maluquer de Motes i Bernet remarca que, en 1933 bajo la Segunda República, las enseñanzas técnicas pasaron a depender del Ministerio de Instrucción Pública. Se reformó el ingreso de las enseñanzas de ingeniería industrial, instituyéndose un tribunal único que recorrió tres escuelas para establecer en ellas un cupo de admisión con 25 plazas para Madrid, 20 para Barcelona y 15 para Bilbao, acción que levantó muchas críticas por las diferentes escuelas. En algunos textos contemporáneos se habla de la Escuela Industrial como la Universidad Catalana manifestándose la convicción de que este centro de enseñamiento técnico respondía a la identidad del mismo país. El desarrollo industrial en Cataluña evolucionó en las primeras décadas del siglo XX y encontró el soporte de técnicos con una formación adecuada gracias a la existencia de un centro como la Escuela Industrial de Barcelona.²³⁴ Se-

232 Guillermo Lusa Monforte, *Historia de la Ingeniería Industrial. La Escuela de Barcelona (1851-2001)* ..., pág. 59.

233 Guillermo Lusa Monforte, *Historia de la Ingeniería Industrial. La Escuela de Barcelona (1851-2001)* ..., pág. 63.

234 Jordi Maluquer de Motes i Bernet, *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya*

gún Ángel Calvo Calvo (1985) a principios del nuevo siglo, como en el resto de los países europeos, existió una influencia de los sistemas tayloristas americanos no de forma directa sino por múltiples factores como fue por vía prensa, vía institucional y la acción personal. Se produjo una combinación de los viejos y los nuevos métodos científicos en el que la electricidad constituyó un componente importante caracterizado por una presencia fuerte de capital y tecnología extranjeros. Casos claros de empresas que aplicaron en Cataluña la organización científica del trabajo fue la Elizalde en el sector automovilístico, o Siemens como empresa extranjera²³⁵.

La aplicación del taylorismo en Cataluña fue limitada por varios motivos: Primero la existencia de un aparato de estado no democrático como fue la etapa de la Restauración española que ofreció una cobertura proteccionista a los industriales. Segundo no era necesario introducir los criterios de Taylor sobre el papel de las organizaciones obreras dada la escasa o nula tolerancia de las mismas por el propio Estado. Por ello no se conoce el alcance de movimiento obrero a las medidas de Taylor²³⁶. Si que coincide que en esos mismos años en la industria textil catalana se produjo un cambio de la maquinaria de la industria que pasó de poseer un sistema intermitente a tener como fue en la industria textil un sistema de trabajo continuo, basado en la máquina continua de anillos que influyó en el comportamiento industrial del textil de Cataluña y en la actitud social de los obreros del sector en su trabajo diario. Las máquinas continuas tenían unas ventajas teóricas sobre

contemporània..., pág. 105.

235 Ángel Calvo Calvo, *La Transformación de la estructura industrial en Cataluña: 1898-1920...*, pág. 157.

236 Ángel Calvo Calvo, *La Transformación de la estructura industrial en Cataluña: 1898-1920...*, pág. 161-169.

las intermitentes ya que estas en la generación de hilo torcido se había de esperar a que se cumplieran las cuatro etapas del ciclo, una por una, ocasionando producciones muy bajas mientras la continua proveían de hilo de manera constante, aunque la preparación del hilo fuese más pobre²³⁷. Poco antes de la Primera Guerra Mundial la continua de anillos alcanzó en Catalunya un predominio amplio impulsado por un contexto económico favorable. Este paulatino cambio también fue motivado por la posibilidad por parte de las empresas de usar mano de obra semi o no cualificado ya que la preparación de la continua era menos técnica que la intermitente a lo que esto se añadió el ahorro de capital fijo (edificios) y circulante (energía). La nueva perspectiva tecnológica desde 1914 a 1918 situó a España entre la pauta italiana y el franco-alemán. Los industriales españoles apostaron por una vía intermedia entre los extremos representados por Suiza y Estados Unidos en sus modalidades de bajas y altas cifras de continuas²³⁸.

La introducción de la continua según Calvo permitió crear y adoptar sistemas renovadores aplicables a la maquinaria existente para ahorrar costes fijos y laborales. Si la necesidad de elaborar la totalidad de productos solicitados por el mercado nacional imponía a los industriales una estrategia de diversificación, los altibajos de la demanda exigían soportar un equi-

237 Ángel Calvo Calvo, *La Transformación de la estructura industrial en Cataluña: 1898-1920...*, pág. 169.

238 La electricidad no transformó del todo el sistema de subarrendamiento de locales y fuerza motriz de los antiguos vapores, pero dio lugar a la construcción de nuevos edificios industriales, grandes y pequeños, que ya no tenían que producir la energía que necesitaban. Eso permitió que pequeños talleres artesanos de diversos sectores productivos se mecanizaran con un coste relativamente pequeño y esto fue posible por la creación de nuevas empresas al margen de la dependencia de haber de alquilar locales y fuerza motriz todo y que algunas ya habían comenzado antes a solventar una independencia energética como la utilización de los motores de gas. Jordi Nadal, *la industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*, editors: Albert Carreras; coordinador: Miquel Gutiérrez, Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona, 1999, pág. 1172.

po sobredimensionado para captar oportunidades de mercado inesperadas. Esto suponía mantener capacidad ociosa y cargar con elevados costes de eficiencia. La sobredimensión fue también el precio que debía de pagarse para asegurar la marcha regular de la fábrica. Muy probablemente, en ese segmento de equipo utilizado como colchón se refugiaría buena parte de la maquinaria desfasada. De igual manera, la práctica de la subcontratación permitía a no pocos pequeños industriales adquirir equipo de esas características a industriales que se deshacían de él, como demuestra hasta la saciedad el caso de la España industrial.²³⁹ La sustitución de las continuas por las intermitentes no se puede explicar sin de las fuentes de energía tradicionales por la energía eléctrica que fue muy rápido especialmente de 1914 a 1920 cuando el precio del carbón se disparó, al mismo tiempo que las nuevas compañías proveedoras de energía eléctrica viendo la oportunidad ofrecían inicialmente tarifas relativamente bajas para conquistar los diversos mercados. La inversión en la instalación de los motores eléctricos se pudo amortizar con una cierta rapidez si se tiene en cuenta la importante reducción de costes que fue estimable en un 30% en pesetas constantes que implicó el cambio energético ya que no solamente el empresario se hizo fuerte enfrente al encarecimiento del carbón, sino que gracias a la

239 Los grandes estirajes Casablanco proporcionan el caso más brillante en este sentido. Difundido por la práctica totalidad de Europa y diversos países americanos, incluidos los propios Estados Unidos, en los veinte primeros años del siglo actual, había sido aplicado a tres millones de husos, medio de ellos en España. La relevancia del ejemplo no debería eclipsar otros menos espectaculares y de impacto difícil de evaluar. Quienes perseguían la flexibilidad y el ahorro de costes en materia prima, podía prolongar el ciclo de vida del equipo gracias a los talleres integrados en las fábricas de diverso tamaño, capaces de reparar o adaptar máquinas usadas, sin despreciar incluso las obsoletas en momento de mayor demanda. Ángel Calvo Calvo, "La cara conocida. Cambio tecnológico y adaptación al mercado en la industria algodonera catalana (fines s.XIX-Comienzos s XX)" ..., pág.1171.

nueva energía utilizada también se eliminaron costes salariales del personal de las secciones de producción de energía. La coincidencia del incremento de beneficios de muchas empresas durante la Primera Guerra Mundial y los inmediatamente posteriores facilitó las inversiones necesarias²⁴⁰.

La neutralidad de España durante la Primera Guerra Mundial y la creciente demanda producida por la misma fue otro factor determinante, la coyuntura económica favorable a los empresarios catalanes hizo aumentar físicamente las plantas de las fábricas del textil y la contratación de mano de obra barata no cualificada en Cataluña gracias a la incorporación de las continuas. Los años 1914 - 1921 en general fue una época ficticia que se hizo poco a poco insostenible las estructuras de las empresas catalanas hasta que después de 1929 el abuso en la inversión mal utilizada dentro de una situación económica no real hizo que todo explotará provocando cifras de desempleo altas y una producción poco competitiva a nivel internacional²⁴¹.

240 En 1900 España ocupaba el octavo lugar del mundo por número de husos activos y el décimo por algodón consumido con cifras de 2,47 y 2,61% del total mundial respectivamente. En 1912 su posición relativa había retrocedido en términos cuantitativo a juzgar por los nuevos porcentajes del 1,56 y 1,61% del total mundial. No formaba parte del mayor núcleo algodonero de Europa continental situado entre el río Elba, París, Mar del Norte y los Alpes. Jordi Nadal, *la industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya...*, pág. 1169.

241 Esto fue el caso de Cal Marçal que en 1913 contenía 213 telares mecánicos y 7.950 púas de hilar que en un intento de crecimiento empresarial por parte de la familia Pons fue vendida ya que esta quería aumentar su apuesta empresarial ya que su fábrica se había quedado sin espacio disponible. La apuesta no funcionó y en 1929 la familia Pons la vendió a Josep Viladomiu i Sanmartí, el dueño de Viladomiu Vell. En el Castellbell i Vilar el crecimiento de la fábrica fue notable entre 1918 a 1921 ya que a las tradicionales secciones de hilar (8.200 husos) y tejidos (310 telares mecánicos) en manos de 310 trabajadores se añadieron la sección de acabados, blanqueo, tinte y estampados en manos de empresas filiales llamada Vallés Gallimany SC, Joan Palà i Claret, Estampados i Vallés Mir, las cuales dispusieron de un capital de cinco millones de pesetas constituyendo todas juntas en 1921 Manufacturas Valls S.A. La Primera Guerra Mundial fue una etapa de crecimiento como en el caso de la Farga de Bebiè en la cuenca del Ter donde creció espectacularmente en servicios por la demanda de productos textiles habiendo en el final de la guerra 600 trabajadores que hicieron funcionar una de las hiladoras más grandes de Cataluña con 24.000 púas. Era una fábrica que en 1900 tenía 11.760

Esteve Deu Baigual y Montserrat Llonch Casanovas (2008) señalan que hasta finales de la década de 1920 y primera mitad de la de 1930 los constructores de maquinaria textil de las principales potencias textiles europeas como el Reino Unido, Alemania, Francia y, en menor grado, Bélgica y Suiza fueron los grandes proveedores del mercado español en unos porcentajes cercanos o superiores al 90% a nivel global, al menos hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial, por ejemplo el número de empresas comerciales dedicadas a la venta de maquinaria textil se multiplicó por más de cuatro entre 1880 y 1910. Posteriormente, su crecimiento se estancó en la segunda década del siglo XX, coincidiendo con las dificultades importadoras de los años de la Primera Guerra Mundial²⁴². Pero, a partir de 1920 y hasta 1935, su número volvió a aumentar ligeramente por encima del 50%. Desde 1920 el recurso a las importaciones fue disminuyendo en las empresas estudiadas hasta los dos tercios del valor de las compras totales en los años veinte y hasta menos de la mitad en los años treinta. La consolidación de una industria especializada en la construcción de maquinaria textil en diversas localidades catalanas, con el apoyo de una mayor protección arancelaria, lo hicieron posible. Entre 1919 y 1923 las importaciones españolas de maquinaria textil recuperaron los niveles prebélicos, por la demanda contenida en los años anteriores;

husos de hilar cifra que aumentó en 1910 con 13.312 husos. Rosa Serra, *Colònies tèxtils de Catalunya*, Manresa: Fundació Caixa Manresa; Barcelona: Angle, 2000, pág. 94.

242 Entre 1870 y 1909, del valor total de las máquinas compradas por este conjunto de empresas, alrededor del 90% correspondía a las de importación, un porcentaje que se fue reduciendo muy lentamente hasta la etapa 1900-1909. Fueron los años de mayor dependencia de la industria textil catalana de los proveedores extranjeros. El impacto de las reformas arancelarias de 1891 y 1906 tuvo unos efectos imperceptibles en el desarrollo de una industria de construcciones mecánicas autóctona. Esteve Deu Baigual y Montserrat Llonch Casanovas, "La maquinaria textil en Cataluña: de la total dependencia exterior a la reducción de importaciones, 1870-1959", *Universitat Autònoma de Barcelona, Historia Industrial*, Núm. 38, 2008, pág. 21-24.

pero en la segunda mitad de la década de 1920 y en la primera mitad de la de 1930 disminuyeron considerablemente. Desde 1924 se dejó sentir con mayor intensidad el impacto de la reforma arancelaria de 1921, lo que estimuló el incremento del número de nuevos talleres de construcción de maquinaria textil y del tamaño de los existentes; en esta fase su facturación por la venta de máquinas predominaba sobre la obtenida por tareas de mantenimiento. Fue en este período entre 1920 y 1930 cuando aumentó el número de patentes españolas de nuevas máquinas y de perfeccionamientos introducidos en las mismas, después de una larga etapa de predominio de patentes extranjeras en nuestro país. Durante el quinquenio 1930- 1934 en cambio el promedio anual de importaciones fue de 2.153 toneladas, una cifra que no llegaba a los niveles del quinquenio 1910-1914²⁴³.

Maluquer de Motes, indica que en 1890 la industria textil con el 67'1% dominó el conjunto global de la industria catalana, siendo en el año 1930 cuando la industria aún constituyó un 48% respecto al resto de la industria española. La industria textil atravesó en los primeros años del nuevo siglo una situación crítica de tipo financiera por varios factores como fueron la pérdida de los mercados coloniales, el aumento del déficit de la balanza comercial y de los productos textiles elaborados y el encarecimiento de algunos costes productivos. Después de

243 En el período 1910-1919, y especialmente durante los años de la Primera Guerra Mundial, las empresas textiles catalanas tuvieron dificultades para importar maquinaria, ya que los principales países proveedores (Francia, Inglaterra, Alemania y Bélgica) vieron reducida su capacidad de producción y de exportación. Regiones como Alsacia y Lorena y Nord-Pas de Calais, por ejemplo, donde se concentraba un número importante de industrias de construcción de maquinaria textil fueron escenario de algunas de las batallas más largas y destructivas de la contienda. Esta situación llevó a una disminución del porcentaje de las máquinas compradas en el exterior que favoreció el desarrollo de la producción interna. Efectivamente, si durante el período 1910-1914 el promedio anual de importaciones españolas de maquinaria textil era de 5.220 toneladas, descendió hasta 1.098 en el año 1918. Esteve Deu Baigual y Montserrat Llonch Casanovas, "La maquinaria textil en Cataluña...", pág. 21-24.

la crisis textil de principios de siglo el sector empezó una lenta recuperación tanto del subsector lanero como del algodónero en el que tuvieron un papel importante en primer lugar la mejora de la capacidad adquisitiva de la población y en segundo lugar las medidas encaminadas a reducir el déficit en el comercio exterior de manufacturas textiles. La Primera Guerra Mundial permitió intensificar la actividad productiva²⁴⁴.

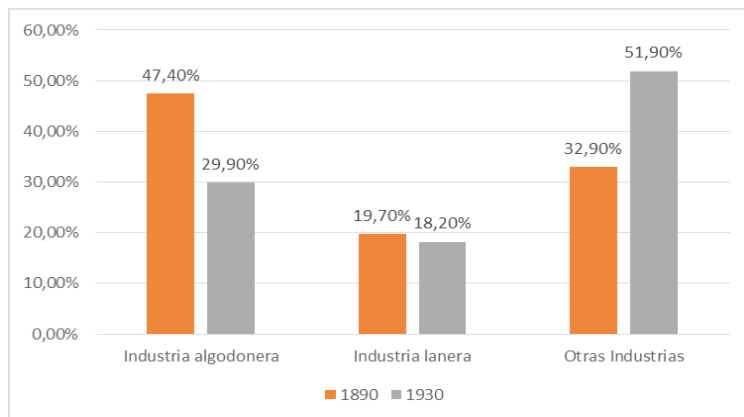
Cataluña, muestran Esteve Deu Baigual y Montserrat Llonch Casanovas (2008), fue uno de los focos más importantes del Estado español referente a las patentes industriales debido a su alto grado de industrialización en el que la industria textil catalana fue el sector industrial mayoritario de patentes con el 19,3% donde el otro 81% de las patentes catalanas se dirigieron a otros sectores que hablaban de la diversificación industrial de la época. La creación de sucursales de empresas extranjeras desde el proceso de mecanización en el segundo tercio del siglo anterior en Cataluña y los contactos directos con empresas constructoras de los países europeos más desarrollados fueron los mecanismos principales para la recepción de esta tecnología necesaria para la continuación del proceso de modernización de la industria textil, lo que llevó a las empresas de este sector a cubrir sus necesidades de maquinaria con un 90% de maquinaria de importación.²⁴⁵. Cataluña hasta 1935 según Ortiz-Villajos dominó en casi todos los sectores menos en el sector de Metálicas básicas y en los sectores de servicios teniendo un menor desarrollo en las patentes de los sectores de energía y agua, material eléctrico y electrónico

244 Josep M Benaül Berenguer, *El Gremi de Fabricants de Sabadell, 1559-2009: organització empresarial i ciutat industrial*, Sabadell: Fundació Gremi de Fabricants de Sabadell, 2009, pág. 239.

245 Esteve Deu Baigual y Montserrat Llonch Casanovas, "La maquinaria textil en Cataluña: de la total dependencia exterior a la reducción de importaciones, 1870-1959", N.º. 38, Barcelona: Revista de historia industrial, 2008, págs. 17-49.

o material de transporte. La provincia de Barcelona fue la que recibió la mayoría de patentes desde principios del siglo XX con el 50,6% obteniendo en 1922 el 53% y bajando paulatinamente en 1935 mostrándose un declive relativo en el que la caída de las patentes catalanas entre 1922 y 1935 se debió especialmente al notable descenso en el número de patentes textiles posiblemente a la crisis internacional que comenzó en 1929 y al cambio de política aduanera que intentó limitar la importación e impulsar la exportación y con ello limitar la transferencia tecnológica²⁴⁶. Entre 1890 y 1930 la industria catalana se diversificó pasando de ser el 32,90% a finales del siglo XIX al 51,90% en 1930. (Ver gráfico 13)

Gráfico 13. *La distribución porcentual de la industria catalana en 1890 y 1930*

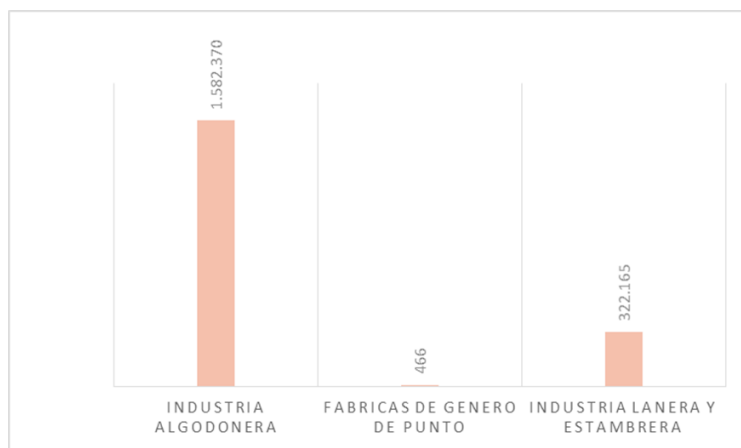


Fuente: Jordi Maluquer de Motes i Bernet, “Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX”, pág. 122.

246 José M^a Ortiz-Villajos, *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea: estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935...*, págs. 100-266.

La industria predominante en esta etapa es la industria textil que en 1931 tenía más de un millón y medio de empresas dentro del sector algodonero (1.582.370), más de trescientas mil (322.165) en la industria lanera y estambrera y 466 fábricas de género de punto. Se ha apuntado el año 1931 porque fue el año de máxima tensión económica no solo en España sino también en el resto de Europa, aunque otros autores como Juan Hernández Andreu piensan que el año de más tensión financiera fue en el año 1933. La industria textil tuvo el inconveniente del empobrecimiento del mercado interior, la obsolescencia, por un lado, y el cierre del mercado internacional por otro lado añadido a la entrada en el mercado de la industria textil japonesa. (Ver gráfico 14)

Gráfico 14. *Número de empresas y fábricas dentro de la industria textil, 1931*



Fuente: Atlas de la industrialización de España: 1750-2000, director: Jordi Nadal Oller; directores adjuntos: Josep M. Benaül y Carles Sudrià; secretaria de redacción: Paloma Fernández; asistencia técnica e informática: Raimon Soler, [Bilbao]: Fundación BBVA; Barcelona: Crítica, 2003, pág. 140-143.

Dentro de este marco industrial en Catalunya Esteve Deu, Muriel Casals (1994) señala que antes de 1914 el mercado fundamental fue el interior formado por una población con escaso poder adquisitivo y además irregular. Hasta entonces fue la única manera de vender por falta de una industria competitiva respecto al mercado internacional²⁴⁷.

Durante la Primera Guerra Mundial indica por otra parte Josep M Benaül Berenguer (2009) muchas empresas aumentaron los beneficios, especialmente de aquellas que tuvieron recursos suficientes para acaparar las primeras materias en cantidad considerables en un contexto inflacionista. Los márgenes entre los costes productivos y el precio de los productos se fueron estrechando progresivamente²⁴⁸.

Con el fin de la guerra los empresarios textiles dentro de un marco general de poco desarrollo técnico y atraso productivo no utilizaron el recurso del crédito a corto plazo ya que los intereses se hubieran comido parte de los beneficios. A la poca capacidad competitiva derivada de las pocas mejoras de los rendimientos productivos y de la productividad del trabajo se debieron añadir el sobreprecio por los productos importados a causa de los derechos arancelarios y por los costes del transporte además de las comisiones satisfechas a los intermediarios interpuestos en los aprovisionamientos de muchos de estos productos. Por estas causas, la industria textil era poco competitiva internacionalmente además de no tener ayudas a la exportación en forma de primas

247 Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya Contemporànea*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 13-17.

248 Durante la guerra el aumento de la capacidad productiva y de las dificultades para conservar una buena parte de los mercados conquistados se produjeron los problemas de sub-producción y las de subconsumo ya existentes antes de la guerra. Después de la Primera Guerra Mundial fue necesario acentuar la política arancelaria y limitar el crecimiento de la infraestructura productiva. Josep M Benaül Berenguer, *El Gremi de Fabricants de Sabadell, 1559-2009: organització empresarial i ciutat industrial, Sabadell: Fundació Gremi de Fabricants de Sabadell, 2009*, pág. 239.

o de algún tipo de financiamiento debido a la debilidad del sistema financiero español. Los precios y las condiciones de pago que ofrecían las grandes potencias del textil a nivel mundial no estaban al alcance de los fabricantes españoles en general. El comercio exterior desde 1914 a 1924 fue poco significativa si se exceptúa la etapa de la guerra y los años posteriores a su finalización en la que las exportaciones de hilados y tejidos tuvieron un peso importante. En los años posteriores a la guerra se inició un descenso general de las exportaciones en todos los sectores. Un descenso que fue acompañado simultáneamente por una caída progresiva de las importaciones. Este descenso se detuvo en los años treinta cuando una política de incrementos salariales contribuyó a mejorar el poder adquisitivo del mercado interior²⁴⁹.

En la coyuntura de los años veinte, concretamente en 1921, se produjo una breve crisis en el sector por varios factores como fue la caída de los exportadores de tejidos de algodón y de lana, los costes de producción se mantuvieron muy altos. El fin de la Primera Guerra Mundial debilitó la economía catalana. En el 1921 la industria poseía unos *stocks* acumulados que se habían fabricado con unos costes muy elevados durante la gran guerra. Al acabar el conflicto se redujo considerablemente las ventas al exterior y el mercado interior no pudo absorber los grandes excedentes acumulados sobre todo porque el coste de la vida aumentó durante los años veinte. Muchas empresas por ello tuvieron que empezar a liquidar aquellos *stocks* a precios muy rebajados con la pérdida consiguiente²⁵⁰.

La industria lanera señala Esteve Deu y Muriel Casals fue

249 Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* pág. 20.

250 Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* pág. 34-35.

particularmente afectada ya que desde 1920 a 1921 la producción de hilados y tejidos disminuyó respectivamente el 23% y el 30,5%. El arancel de 1922 ayudó a defender el mercado español de la competencia extranjera²⁵¹. Por ello el mercado interior volvió a ser el principal consumidor de la producción el cual experimentó una importante mejora a causa del poder adquisitivo de aquellos años. Los precios de algodón y los de la lana desde 1922 a 1929 conservaron según Maluquer de Motes una tendencia a la baja²⁵². Las 212 sociedades inscritas en Barcelona durante 1930 representaron el 12,69% del total en Barcelona en su aparato industrial y económico y el 78,81% del total en España en cada sector. A partir de 1933 indica Benaul Berenguer se observaron señales de depresión económica en el sector textil más por los factores internos que por los externos poco afectada por la crisis internacional.

La industria algodонера en España estuvo concentrada en Cataluña. La mayor parte de las fábricas se localizaron en la provincia de Barcelona que en 1923 concentraba el 81,2% de los husos y el 94,5% de los telares existentes en Cataluña. Las principales áreas algodonerías estaban en las comarcas del litoral de Barcelona y en las cuencas de los ríos Llobregat y Ter. Desde 1901 hasta 1920 se produjo un aumento del rendimiento productivo. La proporción de telares ordinarios y telares automáticos era de 6,3 a 1 mientras que desde 1921 a 1930 esto se redujo al 2,8 a 1²⁵³.

El consumo de algodón desde 1913 hasta 1935 descendió por un lado con la excepción de los años 1915 a 1917, coin-

251 *Ibíd.*, pág. 34-35.

252 Jordi Maluquer de Motes i Bernet, *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia catalana, 2000, pág. 105.

253 Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* 36-37.

ciendo con la Primera Guerra Mundial, y los años treinta por otro después del incremento puntual del año 1927. Estos datos evidencian el crecimiento moderado de la producción después de la coyuntura favorable que se vivió en la Gran Guerra²⁵⁴. La industria lanera española también se concentraba en Cataluña, en concreto en Sabadell y Terrassa. En 1913 sumaba el 81% del total de púas de hilar y el 79,1% de los telares de toda la provincia de Barcelona. En el 1925 este porcentaje aumentó al 87,7% en la hilatura y se mantuvo casi invariable en los telares con el 78,6%²⁵⁵.

En Sabadell, de 1930 a 1935, el número de púas aumentó el 23,9% y el de telares el 25,5%. En estos años se produjo una lenta modernización de la maquinaria. Se comenzaron a instalar los primeros telares automáticos y los husos de continua fueron aumentando con relación a las *selfactinas*, sobre todo a partir del año 1921. Antes de este año por cada huso de continua en funcionamiento había 1,8 de *selfactina* mientras que de principios de los años veinte a mediados de siglo la proporción pasó a de 1 a 1,2²⁵⁶. Otros sectores textiles importantes además del algodón y el lanero fueron los del lino y la seda, sin olvidar que se empezó a fabricar tejidos de fibras artificiales. En el lino y la seda la producción fue aumentando cada vez más. Desde 1928 a 1935 el consumo de viscosa se multiplicó por cinco mientras el de hilados de seda natural se redujo al 65,6%²⁵⁷.

254 Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* pág. 23.

255 *Ibíd.*

256 Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* pág. 26-27.

257 En la segunda mitad de la década de los años veinte hubo las primeras iniciativas en la producción de las fibras artificiales en las empresas Sociedad Española de Seda Artificial, en Valnaceda, la Sociedad Anónima de Fibras Artificiales, en Blanes, y La Seda de Barcelona, en el Prat de Llobregat. En 1928 estas empresas pusieron en el mercado los primeros contingentes de su propia producción. Esteve Deu, Muriel Casals, "El textil", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 28-29.

En el primer tercio del siglo XX el desarrollo de la industria metalúrgica fue contradictorio. Su producción aumentaba más deprisa que el conjunto de la economía, pero se encontraba limitada por la imposibilidad de disponer de materias primas y de combustibles a buen precio que le impidieron alcanzar un buen nivel competitivo a nivel internacional. Por otra parte, el reducido mercado interno hizo imposible la organización de la producción en vistas a la fabricación de grandes series de productos con las correspondientes economías en los costes y el incremento en la productividad. Una gran parte optó por dedicarse a realizar pequeñas series de productos o trabajos aislados mientras otras empresas de dimensiones más reducidas se especializaron²⁵⁸.

Aunque la separación entre los dos tipos de empresas no fue radical. Las empresas más grandes como la Maquinista, la Hispano Suiza o Elizalde formaron su plantilla de nuevos empresarios, técnicos y trabajadores especializados procedentes de las empresas más pequeñas de las cuales salieron la mayoría de las nuevas iniciativas y elementos humanos necesarios para desarrollar la industria que formó un sistema cruzado de múltiples relaciones internas y de conexiones con los demás sectores de la economía.

En el sector de la automoción, indica José María López Carrillo (1996) la primera fábrica de automóviles que se instaló en Barcelona, en 1900, fue la «E. la Cuadra y Cía.». Esta sociedad tuvo escaso éxito, pero algunos de sus acreedores, aprovechando la maquinaria y el personal especializado, constituyeron la empresa «F. Castro y Cía.», dedicada a la fabri-

258 Jordi Maluquer, Martí Parellada, “La siderometalúrgica”, J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 96-97.

cación de automóviles con motor de explosión. La Pirelli se instaló en España a principios de siglo, construyendo en Vilanova y Geltrú una fábrica de conductores eléctricos en 1902. Esta fábrica perteneció a Productos Pirelli, S.A. y junto a la manresana Nacional Pirelli S.A. fue filial de Comercial Pirelli, S.A. de Barcelona²⁵⁹.

En 1904 surgió «La Hispano Suiza». Esta empresa según Manuel Lage (2003) contó con un equipo técnico, adquirió maquinaria nueva, amplió en sucesivas etapas las instalaciones y construyó en Barcelona, en 1911, una fábrica de automóviles y motores de aviación. Simultáneamente la empresa se expandió²⁶⁰. El mapa metalúrgico catalán en 1918 experimentó un cambio profundo respecto al de 1913. El coste de las manufacturas metalúrgicas desde 1914 a 1918 se duplicó respecto a inicios de la guerra, a pesar de que los aranceles se mantuvieron iguales hasta mayo de 1921. No obstante, y a pesar de la notable ampliación de equipo y producción, la industria metalúrgica no se encontró, después del armisticio, en óptimas condiciones para contrarrestar la competencia de la industria extranjera.

El periodo de entreguerras fue testigo del establecimiento de las filiales de empresas multinacionales. Todas estas fábricas sin embargo cesaron en la fabricación de automóviles, aunque algunas de ellas conservaron los talleres. Elizalde, por ejemplo, se especializó en la fabricación de motores de aviación a partir de 1925. Ford reanudó la producción en Barcelona después de cerrar la fábrica de Cádiz en 1921, dos años antes. En 1929

259 José María López Carrillo, *Los Orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*, Madrid: Fundación Empresa Pública, 1996, pág. 8.

260 Manuel Lage, *Hispano-Suiza 1904-1972: hombres, empresas, motores y aviones*, Madrid: LID, 2003, pág. 19-24.

se constituyó la Ford Motor Ibérica. Como consecuencia de la crisis de 1929 la empresa recurrió a capitales locales para financiar su expansión europea, en este caso el 40% de su capital social estuvo en manos españolas y el resto estuvo en manos de la casa matriz y de la filial inglesa. Paralelamente la necesidad de adaptar los modelos a los mercados locales y evitar los elevados aranceles condujo a aumentar el contenido local de los vehículos. Como consecuencia en la factoría catalana se mostraron automóviles, tractores y también camiones dando muestras de gran flexibilidad mucho antes de que ésta llamase la atención de los apologistas de los nuevos paradigmas productivos. Las condiciones locales, los elevados impuestos y el grado de nacionalización exigido que llegó en algunos momentos a ser del 62%, encarecieron el coste de la producción superando ampliamente al de otros países europeos. En la Segunda República la recuperación de las ventas fue importante y la cifra de coches vendidos que aumentó de 2.668 en 1932 a 7.279 en 1935 con unos beneficios de 1.085.000 pesetas²⁶¹.

Todas estas iniciativas se vieron favorecidas por las deducciones establecidas por el gobierno español para los vehículos montados en España con componentes locales. La empresa Fiat estableció, en 1919, su filial comercial, «Fiat-Hispania», en España, concretamente en Guadalajara. Fiat al contrario que las empresas americanas optó por establecerse allí en lugar de Barcelona, pero en julio de 1930 una importante elevación arancelaria empujó a la empresa a establecer un acuerdo de *joint-venture* con fabricantes locales “Hispano-Suiza, Pescara

261 Miguel Pérez Sancho, “Antecedentes de la presencia de Ford en España: una implantación frustrada durante la primera parte del siglo XX”, dentro del libro, *Sobre ruedas: una historia crítica de la industria del automóvil en España*, coordinador: José Luis García Ruiz, Madrid: Síntesis, DL 2003, pág. 130.

y Ricart” con el fin de establecer una fábrica en Barcelona. A lo largo de los años veinte la empresa italiana alcanzó elevadas cuotas de mercado²⁶².

La producción automovilística en Cataluña a los elevados costes de los aceros especiales de importación, y del personal se añadió al hecho de que los compradores catalanes, atraídos por los bajos precios y por campañas de publicidad y propaganda mucho más insistentes, prefirieron adquirir coches extranjeros²⁶³.

La industria química se transformó en el siglo XX gracias a la electricidad que permitió obtener productos nuevos y en cantidades antes impensables. Continuó siendo una industria muy dependiente del exterior tanto por los capitales como por las patentes técnicas, pero sus fábricas favorecieron tanto a la agricultura como a la industria con la aportación de productos más baratos y más eficientes como inicio de la química industrial. El punto de partida de la química industrial fue la fundación en el 1897 de la Electroquímica de Flix de capital alemán que estaba destinada básicamente a la producción de sosa cástica y cloruro de calcio. En el mismo año, cerca de Berga, la Sociedad Española de Productos Metálicos, de capi-

262 Las fábricas Ford y General Motors fueron algunos de los casos más representativos en Barcelona; la primera se trasladó en 1923 a Barcelona procedente de Cádiz. En la ciudad de Barcelona llegaron a construirse en diversas épocas, entre otros, los automóviles «Ideal», por la empresa «Hereter», los «David», por «David, S.A.», los «D y G» por «Díaz y Grilló», o los «España» por «F. Batlló y Cía.». José María López Carrillo, *Los Orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA...*, pág. 12.

263 El automóvil al finalizar la segunda década de siglo XX, todavía era empleado casi exclusivamente, por las personas pudientes, como artículo de lujo, o por las empresas industriales, lo suficientemente poderosas. Otras de las causas restrictivas en el uso del automóvil catalán fueron el elevado precio de la gasolina, el precio excesivo de los accesorios y los neumáticos, así como el sistema tributario. Los coches que quedaron al margen fueron los coches de línea, que solamente pudieron existir gracias a las subvenciones del Estado por transportar el correo. José María López Carrillo, *Los Orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA...*, pág. 9-10.

tal francés y suizo, fabricó carburo de calcio. La empresa Cros se transformó en el 1904 en sociedad anónima y se centró en la producción de adobos artificiales. En ese mismo año surgió la primera fábrica de cemento artificial, Asland, en Castellar d'Hug, a partir de la cual surgieron rápidamente otras fábricas. Cerca de estas industrias surgieron según Gaspar Feliu i Monfort (2012) multitud de empresas de transformación dedicadas a la fabricación de jabón, perfumes, pinturas y productos farmacéuticos. La primera industria de fibras artificiales se creó en 1906. En 1907, Pirelli abrió en Vilanova la primera fábrica de neumáticos²⁶⁴.

Electroquímica de Flix (S.A.) se especializó en la producción de sosa y especialmente de cloruro de calcio, mostrando un progreso discreto entre el 1910 y 1914 y una bajada muy acusada entre 1918 y el año 1921 por la dificultad de la producción y los conflictos sociales. La empresa fue la base del cloruro de calcio español que permitió la sustitución de importaciones de este artículo en el primer decenio del siglo XX. La contribución en el campo de la sosa por su parte fue más modesta²⁶⁵.

La Carburants Metàl·lics y la Sociéte des Produits Azotés en 1914 crearon en Barcelona la Sociedad Ibérica de Productos Nitrogenados con la intervención de introducir la fabricación de calcionamida. Fue un fracaso. La producción de carburo y nitrogenización de productos muy intensivos en energía eléctrica no pudieron sumarse. No hubiera sido viable²⁶⁶. La pro-

264 Gaspar Feliu i Monfort, *Història econòmica de Catalunya*, Barcelona: Base, 2012, pág. 121.

265 Jordi Nadal, Francesc Homs, Josep Pagès, "La química", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 155.

266 Jordi Nadal, Francesc Homs, Josep Pagès, "La química", J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* pág. 159.

ducción en 1924 de fosfatos en Cataluña llegó a su techo ya que al final de 1930 S.A. Cros controlaba nueve de las treinta y una factorías y cerca de la mitad de la producción española de superfosfatos. Esta fábrica daba trabajo a 3.500 personas, poseía una flota de siete barcos de vapor y disponía de una red comercial extensa en el mercado interior. Los superfosfatos en 1929 representaban el 83% del producto en bruto de la firma²⁶⁷.

En el campo de los colorantes orgánicos las dificultades del comercio hispano-alemán por la Primera Guerra Mundial dieron el primer impulso a la industria catalana de los colorantes sintéticos. En el amparo de la guerra ayudó a la aparición de una serie de establecimientos marginales productores de artículos caros y de poca calidad sin futuro. Para consolidarse la fabricación catalana de colorantes necesitó concentración de esfuerzos, protección estatal y asistencia financiera y técnica del extranjero. Esto sucedió en los años veinte con la Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos con un capital de siete millones de pesetas. En el 3 de marzo de 1926 indica Tafunell (1994) un decreto español sustituyó el régimen arancelario vigente por uno de más duro basado en las licencias de importación y a veces en la simple prohibición de los tintes extranjeros. En los años treinta, “Colorantes Explosivos”, con factorías en Sant Martí, Sant Andreu, Terrassa y Flix, produjeron la mayor parte de tintes directos sulfurosos y ácidos del mercado peninsular²⁶⁸.

El crecimiento urbano y la modernización de principios

267 Jordi Nadal, Francesc Homs, Josep Pagès, “La química”, J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània...* pág. 163.

268 Xavier Tafunell, “La construcció: una gran indústria i un gran negoci”, Jordi Nadal i Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 166.

del siglo XX indica por otra parte Tortella (1998) afectaron especialmente al sector de la construcción en la que hubo dos grandes etapas. La primera, desde 1900 a 1914 se caracterizó por los bajos volúmenes de actividad edificadora la cual fue destinada más a atender las necesidades de la población que la demanda incluida por el proceso de urbanización, las corrientes migratorias o el aumento de la renta por habitante²⁶⁹.

La segunda, transcurrió de 1915 a 1935, señala Tafunell fue dominada por las repercusiones de la Primera Guerra Mundial. El avance de la industrialización provocó una fuerte aceleración del proceso de urbanización que junto a la gran ola migratoria hizo crecer la demanda de vivienda. Sin embargo, la baja capacidad adquisitiva de los que buscaban casa y la violenta subida de los costes de la construcción hicieron que la demanda fuese insolvente. Por primera vez apareció el “problema de la vivienda”. Esta fase tuvo varios periodos de expansión, uno de 1921 a 1924 y otro de 1935 hasta la Guerra Civil²⁷⁰. La industria energética hizo viable transportar electricidad a larga distancia a inicios del siglo XX. Para ello, hizo falta efectuar grandes obras de ingeniería y movilizar capitales y contar con grandes mercados y empresas, por lo que el modelo catalán basado en empresas medianas y pequeñas no resultó eficaz²⁷¹. El dinamismo de la demanda desde 1914

269 Una rama muy importante de la industria básica fue el cemento cuyo principal demandante fue el sector de la construcción. La demanda de cemento artificial apareció en Cataluña a principios de siglo, en 1900 ya que los aumentos de los edificios aumentaron y por ello se requirió un cemento de mayor calidad. El ritmo de la construcción residencial aumentó y la demanda de cemento con ella desde mediados del siglo XIX. En el siglo XX la caída tuvo lugar en el primer decenio por las diferentes leyes gubernamentales. Gabriel Tortella Casares, *El Desarrollo de la España contemporánea: historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza, 1998, pág. 263.

270 Xavier Tafunell, “La construcció: una gran indústria i un gran negoci” ..., pág. 166.

271 Jordi Maluquer de Motes i Bernet, *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània...*, pág. 120-121.

hasta 1924 señala Horacio Capel (1994) se puede comprobar en las cifras de abonados de las grandes compañías del sector. Energía Eléctrica de Cataluña pasó de 16.121 abonados en el año 1914 a 80.000 al cabo de diez años. La mayoría de estos abonados contrataron la iluminación, y se aglomeraban en Barcelona donde la Compañía Barcelonesa de Electricidad distribuyó la mayor parte de la energía generada en las centrales productoras de Riegos y Fuerza del Ebro²⁷².

El aumento del número de abonados y del consumo fue espectacular desde 1914 a 1917 cuando la economía catalana se benefició de la neutralidad de España durante la guerra. Esta tendencia se frenó en 1918 haciéndose notar enseguida los efectos de la inestabilidad social como fueron la huelga general y el *lock out* patronal del 1919 que provocaron sensibles descensos en el consumo eléctrico. A partir de 1920 la economía catalana recuperó su pulso normal y la demanda progresó a un ritmo muy fuerte en un contexto de precios poco favorables. De 1917 a 1923 el precio nominal del Kwh aumentó un 71% sabiendo que de 1915 a 1920 se registró una inflación importante en la industria por la guerra y el alza de la producción industrial produciéndose una tendencia alcista del precio de la electricidad²⁷³. La concentración empresarial y la continuidad de las inversiones de la *Barcelona Traction* entre 1925 y 1935 según Capel acabaron por asegurar a esta empresa un dominio casi total sobre el negocio eléctrico en Cataluña. La potencia instalada en sus centrales le permitió mantener con facilidad la posición delantera en la producción de energía eléctrica. La red integrada de transporte y distribu-

272 Horacio Capel, *Les Tres Xemeneies: implantació industrial*, vols. 1-2., Barcelona: FECSA, 1994, pág. 58-59.

273 Horacio Capel, *Les Tres Xemeneies: implantació industrial...*, pág. 62-63.

ción mejoró la eficiencia del sistema reduciendo las pérdidas de transmisión al mismo tiempo que proporcionó un decisivo avance respecto a los posibles competidores²⁷⁴.

El efecto de la introducción de la electricidad en Cataluña señala Joaquín Arango (1987) fueron muy importantes. La eficiencia de las plantas productoras de fluido eléctrico se multiplicó rápidamente sobre todo por la utilización de la energía hidráulica. Ello comportó la caída espectacular de los precios de la electricidad y el consecuente traspaso a la industria de los beneficios de la mejora productiva. Indirectamente la flexibilidad y el coste decreciente en la principal fuente energética impulsaron la justificación del trabajo por capital y la racionalización de los procesos productivos. La electricidad permitió mecanizar la práctica totalidad de los procesos de producción que aún seguían utilizando la fuerza humana. El motor eléctrico presentó ventajas sustanciales respecto de los otros sistemas de generación de fuerza mecánica. En primer lugar, separó definitivamente la producción de energía de la producción de bienes manufacturados. Cada fábrica o taller pudo desde entonces adquirir la cantidad deseada de energía a una empresa especializada sin tener que dedicar capitales y espacio a su producción eliminando restricciones de dimensión y localización²⁷⁵.

En el sector terciario el comercio catalán con el resto de España fue decisivo para el desarrollo de la industria catalana

274 Hubo algunas iniciativas empresariales en la segunda y en la tercera década del siglo XX. La primera de estas iniciativas fue la constitución de la Sociedad Productora de Fuerzas Motrices. La segunda iniciativa fue la Organización de la Cooperativa de Fluido Eléctrica creada en 1921. De 1925 a 1935 hubo un crecimiento considerable con una tasa acumulada cercana al 5% siendo más lenta desde 1931 en el que el grupo de La Canadencia en 1935 poseyó el 71% de la demanda de la energía eléctrica en Cataluña. Horacio Capel, *Les Tres Xemeneies: implantació industrial...*, pág. 73-77.

275 Joaquín Arango, *La Economía española en el siglo XX: una perspectiva histórica*, Barcelona: Ariel, 1987, pág. 322.

en el que las ventas de los tejidos fueron cercanas al 80% de la producción. Otros productos destacados exportados desde Cataluña al resto del estado español fueron los automóviles y las locomotoras, la piel, el cuero, el calzado, el papel y las artes gráficas. En sentido contrario, desde España entraron grandes cantidades de productos agrícolas como carne, azúcar, primeras materias como el carbón, la lana, o las pieles y semiacabados como el hierro, el acero y el papel. Las relaciones comerciales de Cataluña desde 1890 hasta 1930 se basaron en importar del extranjero primeras materias y bienes de equipamiento siendo este el principal estrangulamiento de la economía, limitada por la debilidad exportadora a los mercados internos. En el comercio catalán durante este periodo hubo varias etapas bien definidas: la que transcurrió desde 1891 a 1898, se caracterizó por una gran expansión de las ventas hacia Cuba, Puerto Rico y Filipinas sobre todo Tejidos y de calzado²⁷⁶.

Una segunda etapa, indica Maluquer de Motes, que abarcó desde 1898 hasta 1914, experimentó la pérdida de los mercados coloniales de Puerto Rico y Filipinas, y la debilidad de las exportaciones de Cuba lo que produjo problemas, pero no un gran déficit, y una tercera etapa de 1914 a 1919, con la Primera Guerra Mundial en el que el sector exportador fue el motor del crecimiento económico. La cuarta se inició después de la Primera Guerra Mundial y se alargó hasta 1930 en la que las exportaciones se contrajeron por varios motivos como fue la tendencia apreciativa de la paridad de la peseta en relación con el franco francés y la libra esterlina²⁷⁷.

La expansión del sector servicios estuvo ligada a la ac-

276 Jordi Maluquer de Motes i Bernet, *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX...*, pág. 112 a 125.

277 *Ibid.*

tividad industrial, contribuyendo a la diversificación de la economía que necesitó de una red de servicios completa y eficaz. El transporte, como actividad económica, estuvo estrechamente relacionado con el comercio produciéndose una fuerte expansión de la flota catalana en el transporte marítimo. Los transportes terrestres experimentaron algunas novedades. La red principal de ferrocarriles, que controlaban las compañías Caminos de Hierro del Norte de España y Ferrocarriles de Madrid y Alicante (MZA), se incrementó poco. En 1922 se inauguró el tramo de Ripoll a Puigcerdà y en 1924 el de Lleida a Balaguer. Los ferrocarriles secundarios experimentaron una gran expansión. Los Ferrocarriles de Cataluña que unieron Barcelona con Sabadell y Terrassa, pasando, por Sant Cugat, entraron en funcionamiento de 1916 a 1922, la línea Barcelona-Martorell-Manresa lo hicieron en 1912, empezando a funcionar regularmente en 1926. Posteriormente se construyeron tramos más cortos como los que unieron Girona con Flaçà y Bañoles o el de Tortosa a La Cava y la de Guardiola de Berguedà a la Pobla de Lillet. El transporte por carretera también cambió. En 1925 la cifra de automóviles aumentó a 25 mil y en 1930 a 50 mil cuando antes de la guerra existían menos de cuatro mil automóviles. La aparición del automóvil tuvo consecuencias muy importantes. Los nuevos vehículos sustituyeron a los carros con una ventaja de coste y rapidez que provocaron la bajada de precios de forma radical en el transporte. La existencia del automóvil flexibilizó la circulación de mercancías, siendo un elemento clave para entender el conjunto de transformaciones de la economía catalana²⁷⁸.

278 *Ibíd.*

1. El sector financiero catalán

La banca catalana según Adrià Royes i Riera (1999) vivió un largo periodo de declive entre las últimas décadas del siglo XIX hasta la Segunda República. Esta decadencia culminó con la caída del Banco de Barcelona, un mes y medio después el Banco de Terrassa por causas parecidas. En 1931 fue el Banco de Cataluña el que cayó con el que se inició el declive definitivo que llevó al mercado bursátil catalán a un segundo término. La cuestión del subdesarrollo bancario catalán en contra posición de su desarrollo industrial es un planteamiento discutido por historiadores y economistas²⁷⁹.

En el sector financiero catalán señala Francesc Cabana (1994) no se estableció una relación entre la industrialización catalana y el desarrollo de una banca propia. La pequeña y mediana empresa se autofinanció mientras que las grandes empresas que habían sido promovidas por grupos bancarios actuaron de bancos industriales. Hubo doce bancos de origen foráneo en Barcelona entre 1916 y 1921²⁸⁰.

La banca extranjera se incorporó en el tejido financiero catalán en el momento en que las importaciones de primeras materias y de productos manufacturados fueron lo suficientemente importantes para compensar el establecimiento de una entidad financiera. El comienzo de la Primera Guerra Mundial al principio tuvo un impacto negativo sobre la economía catalana. La bolsa de Barcelona cerró y se hicieron colas para retirar los depósitos delante de la sucursal del *Crédit Lyonnais* que era el decano de la banca extranjera barcelonesa, era el

279 Adrià Royes i Riera, *El Banc de Terrassa en el marc de la decadència bancària catalana, 1881-1924*, [Barcelona]: Proa, 1999, pág. 201.

280 Francesc Cabana, "Les finances", Jordi Nadal Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 253-254.

único banco extranjero que ya tenía oficina abierta en la ciudad a finales del siglo XIX²⁸¹.

A las pocas semanas de confirmarse la neutralidad de España, indica Cabana, se comenzaron a ver los aspectos positivos de una situación política y geográfica favorable para la clase empresarial. Al margen de los efectos de la bolsa, el fenómeno financiero más importante fue que los bancos tenían una gran cantidad de moneda extranjera fruto del pago de las exportaciones y la pusieron al alcance de su clientela con el objetivo de especular con ella siendo el 1919 el año de la especulación en divisas. El papel de los bancos fue muy criticado por la utilización fraudulenta de las divisas extranjeras. A la especulación sobre el algodón y otras primeras materias, indica Cabana, se añadió el de la moneda extranjera. El resultado de esta especulación fue que en 1920 no había pesetas disponibles en Barcelona y sí grandes saldos en distintas monedas extranjeras todas esperando un cambio internacional que no llegó, repercutiendo en la vida financiera de la ciudad. Todas estas circunstancias añadidas a la deflación de la posguerra fueron la base de la crisis bancaria de final de este año²⁸².

281 En este período Madrid quedó en segundo término en cuanto actividad bancaria, como una clara muestra del interés de los bancos por establecerse en un importante centro comercial como podía ser entonces Barcelona, más que en el político como era Madrid. Estos bancos querían participar directamente en el comercio exterior catalán, del cual llegaron a tener un control casi completo. El futuro de estos bancos fue muy diverso, una vez pasados los efectos extraordinarios de la guerra europea. Restablecida la normalidad, muchos de ellos marcharon tal y como habían llegado, sin mucho ruido. Algunos cedieron la oficina y el personal a uno de los bancos de Madrid o de Bilbao, que no tenían hasta entonces oficinas en Barcelona. Cuatro bancos extranjeros permanecieron como únicos representantes de la banca extranjera hasta sesenta años más tarde. Francesc Cabana, "Les finances", Jordi Nadal Oller (dir.) ..., pág. 253-254.

282 Los encargos de productos industriales bajaron con la normalización de las actividades de los países importadores al precio de las primeras materias que también tuvieron fuertes descensos al desaparecer la inseguridad del transporte marítimo y las necesidades de la guerra. Las operaciones dobles se saldaron con pérdidas y los bancos corrieron el riesgo de capital. Los créditos con garantía de mercancías se encontraron con un valor de garantía rebajado. Esto se ha de añadir a la falta de pesetas,

En 1920 se produjo la crisis del Banco de Barcelona. La suspensión de pagos fue consecuencia directa de una fuerte retirada de depósitos²⁸³. El 27 de diciembre de 1920 se presentó la suspensión. En La Vanguardia se anunciaba así “*El procurador del Banco de Barcelona, don Salvador Vilaregut, presentó ayer por la mañana en el reparto de asuntos civiles del Palacio de Justicia, la suspensión de pagos por valor de 1.543.527.675 pesetas. Al correspondiente escrito declarando la suspensión acompañan los justificativos correspondientes*”²⁸⁴.

La situación del banco barcelonés llegó al congreso en 1921 ante las dificultades de solventar sus pagos. Solo tres años después, el 7 de marzo de 1923, el juzgado declaró el banco en estado legal de suspensión, pasado un año, el 5 de julio de 1924 se aprobó un convenio de acreedores y el 24 de julio del mismo año se constituyó el Banco Comercial de Barcelona. En el diario La Vanguardia un 18 de septiembre de 1924 se enunciaría que “*El Banco Comercial de Barcelona Capital: 25.000.000 de pesetas, totalmente desembolsados tiene el honor de informar a los señores acreedores del Banco de Barcelona, que desde el lunes, 22 de Septiembre, empezará en sus oficinas, por cuenta de dicho Banco de Barcelona, el pago a los acreedores del mismo; realizándolo en efectivo, en cuanto a los créditos que no excedan de mil pesetas, y en Acciones y Bonos de realización los superiores a dicha cantidad, con arreglo a las condiciones establecidas en el convenio entre el Banco de Barcelona y sus acreedores*”²⁸⁵.

Las causas fundamentales de la suspensión de pagos según

la dificultad de financiar las operaciones comerciales y la difícil colocación de nuevas emisiones en el mercado. Francesc Cabana, *La banca a Catalunya: apunts per a una historia*, Barcelona: Edicions 62, 1966, pág. 27 a 46.

283 Francesc Cabana, *La banca a Catalunya: apunts per a una historia*, Barcelona..., pág. 91 a 102.

284 Edición del martes, 28 diciembre 1920, página 8

285 Edición del jueves, 18 septiembre 1924, página 3.

Yolanda Blasco-Martel y Carles Sudrià i Triay (2016) fueron: Primero, la falta de estudio, preparación y organización adecuados para emprender operaciones a las que no se había anteriormente dedicado. Segundo, falta de elementos directivos con preparación suficiente para regir el Banco de Barcelona. Tercero, falta de subordinación entre la sucursal número 1 y la central, lo que permitió a aquella la realización de las operaciones, singularmente en divisas extranjeras, a personas de solvencia dudosa, sin exigir adecuadas garantías. Por último, la baja general de valores que, produciendo quiebras de firmas importantes y colocando a otras en difícil situación que acrecentó dificultades en la movilización del activo²⁸⁶. Poco tiempo después el Banco de Terrassa también empezó a declinar, en su caso por el marco económico que lo rodeaba que no le permitió crecer por sus escasas posibilidades de negocio lo que provocó que no poseyera una especialización ni hábitos modernos. El banco languideció en mayo de 1924 aunque estuvo ochos años más en activo²⁸⁷.

El verdadero protagonista del momento Según Cabana desde 1922 hasta 1930 fue el Banco de Cataluña que condicionó la cuota de mercado de los bancos catalanes declinando a partir de 1931. El Banco de España por su parte en esta etapa invirtió fuera de Cataluña los capitales conseguidos en el propio territorio catalán. En el periodo que va de 1914 a 1936 el Banco de España superó a todos los bancos catalanes por la importancia de sus depósitos. Durante 1929 y 1930, en cambio fueron los peores años para el Banco de España, la

286 Yolanda Blasco-Martel, Carles Sudrià i Triay, *El Banc de Barcelona, 1874-1920: decadència i fallida*, Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona, DL 2016, pág. 313.

287 Adrià Royes i Riera, *El Banc de Terrassa en el marc de la decadència bancària catalana, 1881-1924...*, pág. 202.

sucursal de Barcelona tuvo depósitos entre 170 y 180 millones por los 80 y 109 millones del Banco de Cataluña, siendo este el primer banco catalán²⁸⁸.

Dentro del periodo entre 1914 y 1930 la Primera Guerra Mundial hizo que las cajas de ahorro perdieran fuerza porque los beneficios de la guerra se realizaron a perjuicio de la masa salarial lo que perjudicó al ahorro. Esto solo comenzó a recuperarse a partir de 1920. La sociedad se dividió entre una mayoría pobre y una minoría rica. Las cajas que tenían muchos clientes de la clase trabajadora, como señala Nadal (1981), se deprimieron con la llegada de la crisis económica al resentirse la economía doméstica del país. Otras cajas en cambio como la Caja de Pensiones buscaron clientes de la burguesía participando directamente de la gran acumulación de capital en los años posteriores a la guerra. Esto hizo inútil el desarrollo económico ya que, en vez de aumentar las fábricas, se prefirió la especulación de terrenos lo que se vio reflejado en la banca catalana²⁸⁹. El periodo de 1921 a 1936 fue decisivo para regular la situación de las cajas de ahorro ya que los bancos de 1921 a 1926 se quejaron contra la competencia de las cajas dentro del sistema financiero. El órgano de gobierno de la banca en junio

288 El Banco de España nació a finales del siglo XIX ante la consecuencia del Estado español de dar la importancia un organismo económico apto para crear dinero mediante el mantenimiento de reservas de oro y plata. El Banco de España se constituyó como un banco más en un cuadro económico muy dividido. El banco en el Estado español tuvo dos facetas: la de un banco comercial que además disfrutó del privilegio de emisión de servicios de tesorería del estado y la de banco central. En Cataluña durante los años veinte se convirtió en el banco comercial más importante haciendo de contrapeso de la banca catalana aumentando su importancia en los momentos de crisis, su papel disminuyó cuando los bancos catalanes experimentaron un crecimiento. El banco Francesc Cabana, *La Banca a Catalunya: apunts per a una història, Barcelona...*, pág. 161.

289 Existieron en 1900 señala Jordi Nadal (1981) diez cajas de ahorros: las cajas de Barcelona, Sabadell, Mataró, Manresa, Terrassa, Vilanova, Lleida, Palafrugell, l'Empordà y Manlleu. En 1911 pasaron a once con La Caja de Pensiones, las cajas de Calonge y Social de Mataró en el 1904, las de Darius, y Caçà de la Selva, en 1907, y la Previsión Molletense, de Mollet, en 1911. Jordi Nadal, *Historia de la Caixa de Pensions*, Barcelona: Edicions 62, 1981, pág. 88-89.

de 1928 dirigió al Ministerio de Hacienda un memorial de agravios contra la acusación de las cajas en especial contra las cajas vascas y de la Caja de Pensiones ya que los bancos creían que invadían el terreno bancario. En abril de 1929 la CECAB (Confederación Española de Cajas de Ahorro Benéficas) replicó de manera corporativa al Ministro de Trabajo rechazando las imputaciones del Consejo Superior Bancario mencionadas anteriormente denunciando que ciertos bancos tenían secciones específicas de ahorro y pedía la supresión de las cajas de ahorro de los bancos. La administración constituyó una comisión mixta y en junio ya se había llegado a unos acuerdos. Estos acuerdos quedaron establecidos en el Estatuto General de Ahorro Popular (Real Decreto-Ley de 21 de noviembre de 1929) que dieron la tregua a los bancos y las cajas de ahorro. La CECAB reflejó el descontento de las cajas y reclamó en contra de este acuerdo al creer que las cajas habían cedido en demasía. Al final arrancaron al Ministerio de Trabajo el decreto del 16 de enero de 1931 para revisar de acuerdos²⁹⁰.

Con la Segunda República menciona Nadal esta revisión acabó en suspensión de toda la obra legislativa de la Dictadura de Primo de Rivera y en un decreto del 1 de julio de 1931 limitó las operaciones y las inversiones de las cajas de ahorro. La ley del 26 de noviembre de 1931 les concedió el derecho de obtener créditos del Banco de España a un coste inferior al del mercado. La tregua de 1929 se había acabado. Resucitó la vieja Junta Consultiva y se creó una comisión mixta con

290 El real decreto-ley del 9 de abril de 1926 que estableció el registro de las entidades de ahorro fue un primer intento regulador que no funcionó porque no se ajustó a la formación de las instituciones ya existentes. Una nueva orden en el 7 de agosto abrió la información pública sobre el decreto-ley y se nombró la comisión encargada de estudiar el reglamento que tenía que desarrollar el contenido. Los bancos y las cajas se disputaban la captación del pasivo. Jordi Nadal, *Historia de la Caixa de Pensions...*, pág. 160-165.

los representantes de los Ministerios de Trabajo y Hacienda, del Consejo Superior Bancario y de la CECAB. La nueva fase conflictiva duró hasta marzo del 1933 en que un decreto conjunto de los Ministerios de Hacienda y Trabajo de Gobernación y de la Presidencia del Gobierno convirtió el informe de la junta en un nuevo Estatuto del ahorro popular. El nuevo texto fue más corto y aclaraba la dependencia exclusiva de las cajas del Ministerio de Trabajo. No había ninguna alusión a la delimitación de las operaciones activas y pasivas. Poco después, en mayo del 1933, los bancos y las cajas se pusieron de acuerdo respecto a la nomenclatura de las operaciones de ahorro, a las condiciones de las operaciones y al tipo de interés aplicables. Esta vez perdían los bancos²⁹¹.

Con el triunfo indica Cabana de las derechas a los bancos les pareció que les venían ayudar y los representantes del Consejo Superior Bancario a la Comisión Interministerial optaron por reclamar el retorno a la legalidad de 1929, suspendida en 1931. La CECAB pidió como contrapartida que desaparecieran las secciones de ahorro de los bancos. En mayo de 1935, un decreto sometió a las cajas a la delegación gubernamental dentro del Consejo Superior Bancario. El Ministerio de Hacienda suspendió el decreto y propició contactos que diesen lugar a un acuerdo, pero la Guerra Civil lo impidió²⁹².

291 Jordi Nadal..., pág. 160-165.

292 El éxito de La Caixa del ahorro popular en 1900, en particular estuvo ligado a la falta de competencia a pesar de que en la segunda mitad del siglo XIX se crearon cinco nuevas cajas de ahorro como la Caja de Sabadell, la de Mataró, la de Manresa, la de Terrassa y la de Manlleu. Cuatro años después los depósitos de La Caixa representaban el 90% del total de las cajas de ahorros existentes ya que las otras cinco no estaban en Barcelona y su campo de influencia era solamente local. En 1920 La Caixa solo concedió 35 créditos personales por un importe de 19 mil pesetas. En los años veinte se produjo una fricción entre bancos y cajas de ahorro. Los bancos eran entidades que servían al comercio y a la industria. Las cajas por su parte aceptaban dinero en forma de libreta de ahorro y consideraba que tenían que invertir los recursos de sus clientes en títulos de renta fija mientras que los bancos captaban depósitos a partir de la cuenta corriente mediante la emisión de cheques. Los bancos

En resumen, el declive del sector financiero catalán fue provocado por culpa de la mala administración de las ganancias generadas por parte de los empresarios catalanes después de la Primera Guerra Mundial y la especulación de la banca catalana. La industria catalana, como indica Sudrià, cuyo servicio financiero hubiera constituido el campo normal de actuación de los bancos catalanes, dependía de un mercado con muy baja capacidad de compra y sometido a la inestabilidad propia de las economías agrarias. En este contexto bancario la especialización catalana se basó en las operaciones bursátiles. La pequeña y mediana empresa, según Cabana, se autofinanció mientras que las grandes empresas que habían sido promovidas por grupos bancarios actuaron de bancos industriales.

Esta situación derribó la economía doméstica catalana a comienzos de los años veinte. La población catalana vio como sus ahorros desaparecían con la caída de las cajas de ahorro. Este desplome provocó la bajada de la economía familiar catalana que hizo que el consumo interior se resintiera. Industrias tan importantes como la del textil bajaron sus ganancias sobre todo porque con el restablecimiento de la paz y la vuelta a la normalidad de las economías europeas después de la guerra, la industria catalana no era suficientemente competitiva para poder competir con las demás industrias europeas sino era bajando los precios, con lo que ello provocó a su vez una caída de la producción industrial ya que el mercado español era limitado y poco desarrollado.

crearon un departamento de libreta de ahorros mientras que las cajas entraron en la concesión de créditos personales. La Asociación de Banqueros del Norte de España pensó que las cajas de ahorro como La Caixa habían invadido el campo de la banca. La Caixa tenía que ofrecer seguridad en primer término y después rentabilidad a los ahorros de las clases humildes. El Mont de la Pietat tenía que evitar la usura, pero en la práctica esto entró en conflicto con la política económica de La Caixa. Francesc Cabana, *La banca a Catalunya: apunts per a una història, Barcelona...*, pág. 161.

La crisis financiera internacional de 1929, como menciona Balcells, impidió en Cataluña abordar la financiación de la reestructuración empresarial, factor estructural que dificultó en gran medida la reactivación económica. Por otra parte, la debilidad de la banca catalana se atribuyó a dos causas como fueron por un lado la competencia del Banco de España que usó la fuerza que le dio su prestigio de banco de emisión para actuar también como banco comercial y por otro lado el fraccionamiento y la competencia mutua que se originó entre un número excesivo de pequeñas y medianas entidades bancarias reflejo de la estructura de la banca catalana.

4. LAS CAUSAS DE LA CRISIS EN CATALUÑA ENTRE 1929 y 1935

Este capítulo servirá para analizar diversas variantes que provocaron que la crisis económica de 1929 afectara a la economía española y catalana entre 1929 y 1935. González Palou (1929 y 1930), coetáneo de la crisis, indicó que si se analizaba los problemas encontrados en la industria textil se podían encontrar los problemas generales que se encontró la industria catalana de la época, simplificadas en dos vertientes: por un lado, a nivel estructural las empresas estaban formadas en general por viejas estructuras por ello lo mejor era crear nuevas empresas y fusionar las antiguas. Por otro lado, en la industria de la época había más fabricantes que fábricas y por esta razón se tenía que desterrar el individualismo del empresario español y catalán²⁹³.

²⁹³ Francisco de Paula, González Palou, "Comentarios a la crisis de la industria textil: conferencia leída en la sesión académica, celebrada en el salón de actos del Fomento del Trabajo Nacional, el día 3

4.1. Estado de la cuestión

Diversos historiadores y economistas investigaron sobre las causas y consecuencias de la crisis que comenzó en 1929. Algunos de estos autores fueron coetáneos de la época que dieron su visión de la economía catalana de 1929 a 1935. Por ejemplo, Blas Vives en 1931 señaló lo importante que fue la reforma arancelaria de la Segunda República que suavizó la crisis económica española. El autor señala que la política arancelaria española fue claramente proteccionista durante el régimen político primorriverista, política arancelaria que estuvo basada en un texto legal que se componía de tres grandes aristas como fueron fundamentalmente: primero, su aspecto legal, segundo, su aspecto económico y por último, su aspecto moral y delictivo. El nuevo Estado republicano tuvo la intención de modificar esta política proteccionista. La nueva ley arancelaria republicana estuvo basada en crear un nuevo marco constitutivo que modificaba definitivamente la ley de las bases arancelarias instauradas el veinte de marzo de 1906²⁹⁴.

El economista Joan Sardà (1933) señaló que la grave especulación en la banca catalana desde 1929 impidió que se solucionara la crisis económica de la industria catalana. Como consecuencia de este carácter especulativo disminuyó el valor teórico de las acciones y probablemente también produjo una disminución del valor bursátil o valor de cotización. En Cataluña, los problemas de la banca agravaron la situación de la empresa, dando lugar a dificultades que desde el inicio fueron estructurales. Con el crac de la bolsa de Nueva York en 1929

de marzo de 1929^o. Sociedad de Estudios Económicos: Talleres gráficos Feliu y Susanna, 1929, pág. 78.

294 Blas Vives, *Aspectos fundamentales de la revisión de la política arancelaria de la dictadura*, Madrid, Colección Publicaciones de la Revista aduanera y Tributaria, 1931, pág. 39.

se restringieron los créditos y las cotizaciones en bolsa descendieron. El autor recalca que una de las soluciones que aportó el Estado republicano a esta especulación fue abandonar la política inflacionista del régimen e iniciar la liquidación de las deudas contraídas por el sector industrial²⁹⁵.

Otros historiadores y economistas posteriores estudiaron la situación de la economía española y catalana a principios del siglo XX desde diversas perspectivas. Todos ellos coinciden en la debilidad económica del Estado Español en parte, como alude Francisco Comín, al inmovilismo fiscal. También coinciden todos ellos que la coyuntura favorable que se le presentó al Estado por la Primera Guerra Mundial no fue aprovechada. Desde una perspectiva financiera por ejemplo José Luis García Ruiz (1992) aunque señala que el patrón oro había quedado suspendido en España desde 1883. Sin embargo, el Decreto del 19 de octubre de 1868 por el que España se adhería a la Unión Monetaria Latina, definiendo su paridad-oro en igualdad con el franco francés, no fue derogado nunca²⁹⁶.

En la década de 1920, señala Pablo Martín Aceña (2005) que el crecimiento de la oferta monetaria se moderó, situándose en torno al 4% y en los años treinta desciende aún más: la tasa de aumento medio anual oscila entre el 0,6% de la oferta monetaria y el 1,5% que corresponde a las disponibilidades líquidas. España se encontraba antes de la guerra muy distanciada de los países europeos más desarrollados en lo que a tamaño del sistema financiero se refiere. Sin embargo, experimenta un importante crecimiento entre 1913 y 1929, supe-

295 Joan Sardà, *Els problemes de la banca catalana*, Barcelona: Publicacions de l'Institut d'Investigacions Econòmiques, 1933, pág. 28-100-116.

296 José Luis García Ruiz, "Patrón Oro, banca y crisis (1875-1936)". Una revisión desde la historia económica", Universidad Complutense de Madrid, 1992, pág.74-76.

rior al del resto de países europeos. Parte de ese crecimiento estuvo vinculado a la creación de nuevas entidades y a la expansión económica ligada a la Primera Guerra Mundial²⁹⁷.

La debilidad del Estado español indica Javier Pueyo Sánchez (2006) fue el reflejo de su incapacidad para controlar el déficit público, déficit que arrastraría a los responsables políticos al pacto con la banca. En el intento de cubrir el exceso de gastos estatales, se creó la deuda pignoraticia y un marco legal, la LOB de 1921, favorable a la gran banca. El señala que el Banco de España se aprestó a actuar como prestamista de último recurso en la crisis de liquidez bancaria de 1931, provocada por retiradas masivas de dinero que obedecían a causas sociopolíticas, relacionadas con la instauración de la República, y ello impidió que esta tuviera mayores consecuencias²⁹⁸.

Desde una perspectiva catalana según indica Francesc Cabana (1994) el sector financiero catalán no se estableció una relación entre la industrialización catalana y el desarrollo de una banca propia. La pequeña y mediana empresa se autofinanció mientras que las grandes empresas que habían sido promovidas por grupos bancarios actuaron de bancos industriales los problemas de la banca catalana agravaron la situación de la empresa, dando lugar a dificultades que fueron desde el inicio estructurales. Con el crac de la Bolsa de Nueva York en 1929 se restringieron los créditos y existió un descenso de las cotizaciones en la bolsa. Carles Sudrià (2014) señala por su parte que el esplendor de la Gran Guerra pilló a la banca autóctona falta de preparación y en inferioridad de

297 Pablo Martín Aceña, “Sistema monetario y financiero” en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005., págs. 652-657.

298 Javier Pueyo Sánchez, *El comportamiento de la gran banca en España (1921-1974)*, Estudios de Historia Económica N.º 48, Banco de España, 2006, pág. 77-78.

condiciones para competir con la banca foránea. Los recursos que llegó a acumular durante los años del conflicto bélico fueron colocados en el mercado de valores y desaparecieron con la crisis bursátil de posguerra²⁹⁹.

En la problemática del comercio exterior Vicente Pinilla Navarro (1994) señala que la producción agraria creció a un ritmo apreciable en los comienzos del siglo XX hasta comienzos de los años veinte cuando el ritmo se hizo mucho más lento. Al final de 1929 a consecuencia del cierre del comercio internacional no se pudo dirigir esta producción al exterior del país lo que se creó un excedente inútil ya que en el interior la demanda ya se encontraba abastecida³⁰⁰. Según Sabaté Sort (1995), el argumento del mercado interior que el crecimiento industrial avalaba no alcanzó a explicar por entero la atención que la reforma arancelaria de 1906 prestó a la manufactura autóctona ya que provocó que el sistema de pactos comerciales entre los países, como por ejemplo el que España mantenía con Francia, perdiera valor económico. En estos pactos, los países firmantes intercambiaban rebajas arancelarias con objeto de favorecer las respectivas exportaciones, España por ejemplo hasta la reforma de 1906 había pedido rebajas sobre derechos agrícolas -básicamente sobre el vino con Francia- y ofrecido a cambio reducciones sobre productos manufacturados, pero este intercambio fracasó, en parte por la fricción arancelaria que existía en el Estado español entre intereses industriales y exportadores agrícolas nacionales³⁰¹.

299 Francesc Cabana, "Les finances", Jordi Nadal Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 253-254.

300 Vicente Pinilla Navarro, "Cambio agrario y comercio exterior en la España Contemporánea", Universidad de Zaragoza, 1994, pág. 169.

301 Marcela Sabaté Sort, "La impronta industrial de la reforma arancelaria de 1906", Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 1995, pág. 97-98.

Según Antonio Tena (1998) el problema arancelario y monetario no permitió competir a la industria catalana con la mayor estructura de las empresas europeas. Esta falta de competencia fue porque la ley arancelaria de 1922 se dirigió desde una rígida política proteccionista especialmente a los sectores manufactureros más acabados (vestuario y otras manufacturas de consumo) junto con los sectores nuevos de la química, bienes de equipo y maquinaria³⁰².

Desde la perspectiva salarial según Álvaro Soto Carmona (1989) el empresario de la época una de las soluciones que aportó en general a la inestabilidad empresarial fue la de racionalizar los salarios del personal obrero, estrategia que provocó que el trabajador viviera en una grave precariedad económica ya que el coste de vida no había parado de aumentar desde el nacimiento del nuevo siglo hasta un año antes del comienzo de la Primera Guerra Mundial³⁰³. Francisco Olaya Morales (2006) asevera que el aumento moderado de los salarios a causa de la Gran Guerra acabó definitivamente en 1925, no dando margen a la sobreproducción y a la contratación lo que repercutió en un consumo, un gasto que por otra parte era poco diversificado, elitista y concentrado en las primeras materias³⁰⁴.

En relación con el consumo Jordi Maluquer de Motes (2005) aunque indica que el consumo real por habitante de 1931 en España sólo fue de nuevo recuperado en 1957, veintiséis años después, señala que durante el primer tercio del

302 Antonio Tena. *Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración 1875-1930*, Universidad Carlos III de Madrid, junio de 1998, pág. 27-28.

303 Álvaro Soto Carmona, *El trabajo industrial en la España contemporánea: 1874-1936*, Barcelona: Anthropos, 1989, pág. 86.

304 Francisco Olaya Morales, *Historia del movimiento obrero español: 1900-1936*, Madrid: Confederación Sindical Solidaridad Obrera, 2006. pág. 20 a 31.

siglo XX comenzaron a figurar de un modo importante nuevos tipos de bienes de consumo duradero en la cesta de las familias, como máquinas de coser y de fotografiar, bicicletas, receptores de radio, teléfonos y automóviles. No obstante, el consumo de alimentos mantuvo en España una muy elevada participación hasta entrada la segunda mitad del siglo xx, lo que constituye una auténtica anomalía en el contexto de la Europa más desarrollada³⁰⁵.

4.1.1. Fuentes documentales

Para este capítulo he consultado el Butlletí Mensual d'Estadística de 1934 para poder ver los resultados de la banca catalana entre 1929 y 1934 y el nivel de exportaciones e importaciones entre 1930 y 1934³⁰⁶. También he consultado el nivel salarial desde 1914 hasta 1930, tanto a nivel español como en Cataluña³⁰⁷. Para ver el nivel de la conflictividad laboral en España he consultado las estadísticas de huelgas que están colgadas en la hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España³⁰⁸.

4.2. El problema de la banca catalana y el comercio exterior, 1929-1935

Una vez se superó los difíciles momentos económicos después del final de la Primera Guerra Mundial señala Javier Pueyo Sánchez (2006) los bancos españoles se encontraron en circunstancias propicias para extender sus actividades, gracias a los recursos

305 Jordi Maluquer de Motes, "Consumo y precios", en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), Estadísticas históricas de España, Bilbao: Fundación BBVA, 2005, Pág. 1256.

306 Butlletí Mensual d'Estadística de 1934.

307 *Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo: referida al periodo 1914 -1930*, Ministerio de Trabajo y Previsión. Dirección General de Trabajo. Sección de Estadísticas Especiales del Trabajo, Madrid, 1931.

308 Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España, pág. 10-30.

acumulados durante la guerra y al mecanismo de pignoración automática de los títulos de deuda pública, que les permitieron financiar la apertura de oficinas por todo el territorio nacional, la compra de otras entidades financieras y la inversión en empresas industriales y de servicios, sin temor a problemas de liquidez. La deuda pública aparecía como una colocación rentable de los excedentes de tesorería, fácilmente monetizable. De esta manera, la banca habría podido dedicar sus recursos a operaciones que en ocasiones suponían un grado de inmovilización que iba más allá de lo que, quizás, fuera prudente, gracias al acceso a las arcas del Banco de España que le abría la suscripción de deuda del Estado automáticamente pignorable. La debilidad del Estado español, reflejada en su incapacidad para controlar el déficit público, arrastraría a los responsables políticos al pacto con la banca. A cambio de fondos para cubrir el exceso de gastos estatales, se creó la deuda pignoraticia y un marco legal, la LOB de 1921, favorable a la gran banca. La regulación aprobada en diciembre de 1921 proporcionaría el medio institucional, el Consejo Superior Bancario, en cuyo seno se acordasen las reglas de funcionamiento de los mercados financieros de un modo adecuado a los intereses de los bancos. El resultado habría sido la eliminación de la competencia entre entidades y el predominio de los grandes bancos sobre los demás³⁰⁹.

Pueyo Sánchez indica que la rentabilidad de la banca española permite suponer dos modos de comportamiento diferentes, según nos encontremos antes o después de la Guerra Civil. La primera etapa se encontraría dominada aparentemente por el ciclo económico general; la rentabilidad de los bancos evo-

309 Javier Pueyo Sánchez, *El comportamiento de la gran banca en España (1921-1974)*, Estudios de Historia Económica N.º 48, Banco de España, 2006, pág. 77-78.

lucionaría de acuerdo con el estado de la economía. Dentro de la misma se aprecia una diferencia significativa entre la década de los veinte y la de los treinta. Históricamente, los años veinte constituyen en España un ciclo económico completo, desde la recuperación de la crisis de posguerra hasta el inicio de la crisis política y económica en 1930-1931. Claramente diferenciada se encuentra la situación durante la década posterior, caracterizada por la crisis de algunos de los sectores que más se vieron beneficiados por la política económica de la Dictadura³¹⁰.

En opinión de José Luis García Ruiz (1992) el patrón oro había quedado suspendido en España desde 1883. Sin embargo, el Decreto del 19 de octubre de 1868 por el que España se adhería a la Unión Monetaria Latina, definiendo su paridad-oro en igualdad con el franco francés, no fue derogado nunca. La razón estriba en que las autoridades españolas nunca perdieron la aspiración de recuperar ese nivel para su valuta. Tras la Gran Guerra, la neutralidad española había favorecido la aparición de importantes excedentes en la balanza de pagos corriente que junto a la entrada de capitales extranjeros hicieron crecer, generosamente, las reservas de oro. Así, después de la estabilización del franco, se produce en 1927 una fuerte especulación sobre la peseta, basada en un supuesto retorno a la paridad de 1868. Al año siguiente, como resultado de una coyuntura interna muy expansiva y la persistencia de los déficits comerciales, la peseta experimenta una progresiva depreciación que se intenta contener con el control de cambios. Durante la Segunda República perviven las condiciones que presionan a la baja la cotización de la peseta, pero en 1932 se decidió estabilizar la peseta con el franco francés, siendo

310 Javier Pueyo Sánchez, *El comportamiento de la gran banca en España (1921-1974)* ..., pág. 62.

España—junto a Letonia, Lituania, Turquía y Danzig— uno de los pocos países que sin adherirse formalmente al «bloque oro», simpatizan ampliamente con él³¹¹.

García Ruiz indica que en el período 1920-1935 hubo una fuerte evidencia a favor de la integración del mercado de divisas de Madrid con los del extranjero, y que los tipos de cambio reales tuvieron una variabilidad muy semejante a los tipos de cambio nominales. También cabe destacar el crecimiento de la gran banca privada hasta 1929, que no dudó en apoyar las grandes obras de infraestructura que se acometen en esta época. Por otra parte, el hecho de que la peseta mantuviera la flotación pudo ayudar a la economía española a sortear las primeras dificultades de la Gran Depresión. El Banco de España se aprestó a actuar como prestamista de último recurso en la crisis de liquidez bancaria de 1931, provocada por retiradas masivas de dinero que obedecían a causas sociopolíticas, relacionadas con la instauración de la República, y ello impidió que esta tuviera mayores consecuencias³¹².

Pablo Martín Aceña (2005) señala que entre 1874 y 1914 la oferta monetaria creció a una tasa media anual del 1,6%, baja en comparación con la de otros países (5,4% en Estados Unidos, 2,5% en Francia, y 2,2% en Inglaterra), pero por encima de la tasa media a la que pudo crecer la economía española durante esos años. Las disponibilidades líquidas, que nos proporcionan una definición más amplia de la cantidad de dinero, crecieron a un ritmo mayor, alcanzando una tasa media del 2,0% anual. En el período siguiente, el comprendido entre 1914 y 1918, que corresponde a la Primera Guerra

311 José Luis García Ruiz, “Patrón Oro, banca y crisis (1875-1936)”. Una revisión desde la historia económica”, Universidad Complutense de Madrid, 1992, pág.74-76.

312 José Luis García Ruiz, “Patrón Oro, banca y crisis (1875-1936)” ..., pág.74-76.

Mundial, la cantidad de dinero en sus dos acepciones aumenta muy rápidamente, a tasas superiores al 15%. En la década de 1920, el crecimiento se modera, situándose en torno al 4% y en los años treinta desciende aún más: la tasa de aumento medio anual oscila entre el 0,6% de la oferta monetaria y el 1,5% que corresponde a las disponibilidades líquidas. España se encontraba antes de la guerra muy distanciada de los países europeos más desarrollados en lo que a tamaño del sistema financiero se refiere. Sin embargo, experimenta un importante crecimiento entre 1913 y 1929, superior al del resto de países europeos. Parte de ese crecimiento estuvo vinculado a la creación de nuevas entidades y a la expansión económica ligada a la Primera Guerra Mundial³¹³. Aceña indica que el mayor crecimiento de la banca privada se produjo en el período 1913-1929, crecimiento que estuvo por encima del de otros países como Francia o Italia. Este crecimiento, que se manifestó a través de un aumento del número de entidades, de la apertura de sucursales y de un aumento de las operaciones en los bancos ya existentes, fue consecuencia tanto de los beneficios de la Primera Guerra Mundial como del aumento de la participación de la banca en la actividad industrial. La crisis bancaria de principios de los años treinta y la Guerra Civil ralentizaron este ritmo de crecimiento de los activos bancarios³¹⁴.

Carles Sudrià precisa que en este contexto bancario las causas de la especialización catalana se basaron en las operaciones bursátiles. La industria catalana, cuyo servicio financiero hubiera constituido el campo normal de actuación de los bancos catalanes, dependía de un mercado con muy baja capacidad de

313 Pablo Martín Aceña, "Sistema monetario y financiero" en Albert Carreras y Xavier Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005., págs. 652-657.

314 Pablo Martín Aceña, "Sistema monetario y financiero" ..., págs. 652-657.

compra y sometido a la inestabilidad propia de las economías agrarias. La variabilidad de las ventas incrementaba el riesgo de las operaciones de financiación del capital circulante. En consecuencia, los propios industriales se tuvieron que hacer cargo de esta tarea, al ser imposible traspasar el riesgo a las entidades financieras vía crédito. De ahí que los bancos catalanes dieran la espalda a las operaciones comerciales y se centraran en una de las escasas alternativas de negocio: el mercado de valores. La situación a principios del siglo XX de la industria catalana no mejoró apreciablemente, a causa de la pérdida de las colonias. Cuando se reanimaron las exportaciones, la intermediación financiera anexa quedó en manos de la banca extranjera, que disponía de los medios para llevar a cabo las transferencias internacionales, al mantener establecimientos o corresponsalías en las zonas de origen de las materias primas y de destino de los productos finales, así como relaciones con los centros financieros internacionales. Los servicios financieros ligados al comercio interior, por su parte, fueron captados por las sucursales de otros bancos españoles de fuera del Principado. El esplendor de la Gran Guerra pilló a la banca autóctona falta de preparación y en inferioridad de condiciones para competir con la banca foránea. Los recursos que llegó a acumular durante los años del conflicto bélico fueron colocados en el mercado de valores y desaparecieron con la crisis bursátil de posguerra³¹⁵.

315 En cambio, los bancos de Madrid y Bilbao, faltos de una fuente de ingresos tan jugosa como fue la especulación bursátil, tuvieron que buscar alternativas. Esta búsqueda les llevó a las operaciones comerciales, más o menos combinadas con otras de carácter industrial, y a la En la década de los años veinte, el crecimiento económico impulsó la expansión de los bancos a través de sus redes de sucursales. Esta expansión tenía la virtud de integrar un porcentaje creciente de la población en los usos y hábitos financieros; elevaba el nivel de cultura financiera de la economía española precisamente en el momento en que esta demandaba sus servicios. La modernización de los hábitos financieros impulsó a su vez el crecimiento económico, que favorecería especialmente a los bancos que antes habían emprendido el camino de la apertura masiva de sucursales, dada

Según un coetáneo de la época como Joan Sardà (1933) un problema general de la industria catalana fue que existió poco apoyo y concurso de la banca comercial dentro de la red empresarial española. Uno de los motivos económicos más importantes de la inestabilidad empresarial desde 1929 hasta 1933 por parte de los empresarios catalanes es que existió en esos años una desconfianza hacía el sistema financiero, que tuvo en esta etapa, un gran carácter especulativo. Las ampliaciones de capital produjeron por ello una disminución del coeficiente de la estructura del propio de la empresa. Como consecuencia de este carácter especulativo se produjo una disminución del valor teórico de las acciones y probablemente produjo también una disminución del valor bursátil o valor de cotización³¹⁶.

Francesc Cabana (1994) compartió con Sardà que en el sector financiero catalán no se estableció una relación entre la industrialización catalana y el desarrollo de una banca propia. La pequeña y mediana empresa se autofinanció mientras que las grandes empresas que habían sido promovidas por grupos bancarios actuaron de bancos industriales³¹⁷. En Cataluña, según indica Cabana los problemas de la banca catalana agravaron la situación de la empresa, dando lugar a dificultades que fueron desde el inicio estructurales. Con el crac de la Bolsa de Nueva York en 1929 se restringieron los créditos y existió un descenso de las cotizaciones en la bolsa. El Estado republicano con el fin de la Dictadura de Primo de Rivera una de las soluciones que

la naturaleza idiosincrásica de las relaciones entre un establecimiento bancario y su clientela. De ahí las dificultades que encontraron las entidades catalanas que intentaron aplicar esta estrategia de crecimiento empresarial en los años veinte, expansión geográfica, que, a la larga, les permitió alcanzar la hegemonía de la banca nacional. Javier Pueyo Sánchez..., pág. 33-35.

316 Joan Sardà, *Els problemes de la banca catalana*, Barcelona: Publicacions de l'Institut d'Investigacions Econòmiques, 1933, pág 25 a 38.

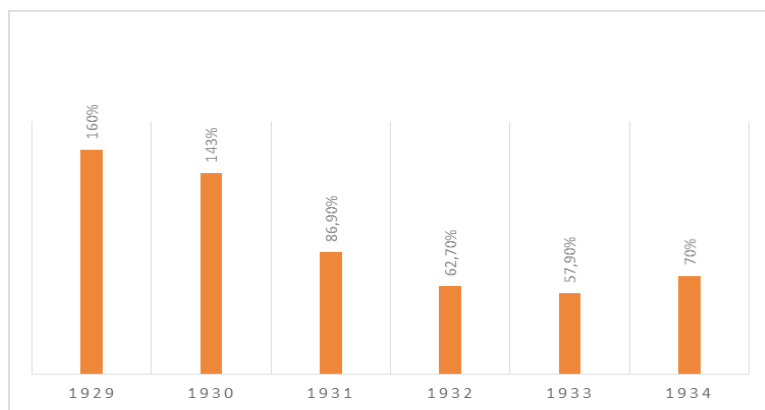
317 Francesc Cabana, "Les finances", Jordi Nadal Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994, pág. 253-254.

aportó a esta política especulativa fue dejar de banda la política inflacionista del régimen e iniciar una liquidación de las deudas. El cambio político creó desconfianza en el contexto internacional, aunque si hubo cierta inestabilidad en las actividades industriales fue en el aspecto financiero donde la situación se agravó bajando las cuentas corrientes de la banca privada a 509 millones en 1931. La banca catalana estaba compuesta de treinta y una sociedades siendo veinte y una sociedades anónimas y otras diez de condición jurídica. En ese tiempo un número de veinte sociedades bancarias estaban domiciliadas en Barcelona cuyo capital fueron de 168.559.000 pesetas y sus reservas de 65.274.000 pesetas que añadidos los recursos ajenos o las cuentas corrientes la cifra alcanzó las 540.232.000 pesetas. La banca extranjera fue en este tiempo el nervio del sistema bancario catalán que se añadían a este sistema a las ocho filiales de bancos españoles. Con la caída del Banco de Barcelona y Terrassa la banca extranjera cogió preponderancia de una manera definitiva. En opinión de Francesc Cabana, el origen del dominio de la banca extranjera y la especulación bursátil fue a las pocas semanas de confirmarse la neutralidad de España en la Primera Guerra Mundial, momento en el que se comenzaron a ver los aspectos positivos de una situación política y geográfica favorable para la clase empresarial. Cabana señala que, gracias a esa posición de neutralidad al margen de los efectos de la bolsa, el fenómeno financiero más importante fue que los bancos tenían una gran cantidad de moneda extranjera fruto del pago de las exportaciones y la pusieron al alcance de su clientela con el objetivo de especular con ella siendo el 1919 el año de la especulación en divisas.³¹⁸

318 Sardà, *Els problemes de la banca catalana...*, pág. 25 a 38.

El papel de los bancos fue muy criticado por la utilización fraudulenta de las divisas extranjeras. A la especulación sobre el algodón y otras primeras materias, se añadió el de la moneda extranjera. Esta opinión de Cabana es compartida por otros historiadores en artículos posteriores como Carles Sudrià (2014)³¹⁹. La banca catalana según Sardà tenía dos funciones, por una banda el negocio comercial de importación y exportación y, por otra, la ayuda de empresas con capital en el extranjero³²⁰. Con el devenir de la crisis internacional esta puso en aprietos al Banco de Cataluña al que se le congelaron 75 millones de pesetas sin posibilidades de liquidarlos y sin que el Banco de España lo ayudase³²¹. (Ver gráfico 15)

Gráfico 15. *El nivel de especulación de la banca catalana entre 1929 y 1934*



Fuente: *Butlletí Mensual d'Estadística de 1934*. Elaboración propia.

319 Carles Sudrià, "Las crisis bancarias en España: una perspectiva histórica", *Estudios de Economía Aplicada*, 2014, volumen 32-2..., pág. 484.

320 Sardà..., pág. 25.

321 Cabana, "Les finances" ..., pág. 253-254.

El nivel de especulación en 1929 estuvo cercano al 160% pero disminuyó al 143,4% en 1930. Esta especulación continuó cayendo al 86,9% en 1931, y volvió a caer al 62,7% en 1932 estando en sus mínimos especulativos con el 57,9% en el 1933 aumentando en cambio otra vez al 70% en 1934, lo que demuestra los valores especulativos al alza del sistema financiero catalán en este periodo. En total el nivel de especulación desde 1929 a 1933 de la banca catalana fue del 159,20%³²².

Los problemas de la banca catalana desde 1929 a 1934 radicarón en: primero, que no tuvo una banca de negocios importantes ni existió una banca comercial fuerte que es la base de todo sistema bancario y sin ella un sistema de crédito no se puede considerar completo. Segundo, la dependencia de la banca privada respecto al Banco de España que tenía unas fuertes sumas de papel industrial inmovilizados a los que se añadió el poco desarrollo de una banca de negocios importante que acabó desapareciendo quedando todo en dependencia de la banca de valores. Tercero, la banca en el mercado libre de valores poseyó un carácter especulativo³²³.

Cuarto, la concentración de las empresas solo fue efectiva en países donde sus empresas necesitaron un gran nivel de capital cosa que en Cataluña no existió el nivel de concentración a diferencia de otros países como Inglaterra o Alemania posiblemente porque la banca catalana no tuvo un carácter expansivo ni se especializó³²⁴. La banca catalana buscó el financiamiento con grandes masas de dinero ajeno, sobretudo de origen extranjero, buscando la rentabilidad en el terreno especulativo o en el financiamiento de las empresas por la

322 Sardà..., pág. 38.

323 *Ibíd.*..., pág. 104 a 114.

324 *Bulleti Mensual d'Estadística de 1934*.

incapacidad de encontrarlo en el negocio comercial estando siempre a merced de las oscilaciones económicas cosa que se reflejó en el ámbito empresarial, una red empresarial inestable y con una gestión deficiente³²⁵.

José Luis García Ruiz (1993) intentó dar una explicación a la fuerte caída del componente de inversión de la demanda agregada durante la coyuntura española que abarcó la primera mitad de la década de 1930. Según García Ruiz la evolución del multiplicador del crédito fue mucho más negativa que la del multiplicador monetario. Tras la feliz intervención del Banco de España Crédito como prestamista de último recurso en 1931, la situación monetaria entre 1932 y 1935 estuvo marcada por la ortodoxia monetaria en la que los tipos de interés reales resultaron en términos internacionales muy elevados desde 1932. Los altos tipos de interés no se manifestaron en una mayor oferta de crédito, pues los bancos percibieron el empeoramiento de la coyuntura económica y aumentaron los Costes de Intermediación Crediticia (CIC), que en España, dado el atraso operativo del sistema financiero, eran presumiblemente muy elevados. De este modo, se acortó el plazo de vencimiento de las operaciones crediticias (cayó menos el descuento comercial que el préstamo), y activos de riesgo reducido (aunque no exentos) como los fondos públicos fueron más demandados por la banca privada. Todo ello tiende a señalar la presencia de la restricción o el racionamiento en la oferta de crédito. En definitiva, García Ruiz encontró nuevas razones para estar de acuerdo con los análisis pioneros de Sarda y sus seguidores, que ya resaltaron el carácter depresivo y procíclico de los factores monetarios durante la Segunda República, aun-

325 Sarda..., pág. 104 a 114.

que no dudamos en advertir que toda la investigación requiere una mayor profundización que sólo será posible con la esperada apertura de los archivos de la banca privada española³²⁶.

A la industria catalana al problema de la especulación se le unió el cierre del comercio internacional provocado por el crac de 1929 estimulado por las políticas proteccionistas que se practicó en Europa en los años treinta. Aunque actualmente la tendencia general cree que el sector agrícola palió la situación de España y Cataluña en los años de la depresión historiadores como Vicente Pinilla Navarro (1994) señalan que la producción agraria creció a un ritmo apreciable en los comienzos del siglo XX hasta comienzos de los años veinte cuando el ritmo se hizo mucho más lento. Al final de 1929 a consecuencia del cierre del comercio internacional no se pudo dirigir esta producción al exterior del país lo que se creó un excedente inútil ya que en el interior la demanda ya se encontraba abastecida³²⁷.

En los valores corrientes entre 1913 y 1920 las exportaciones fueron negativas (-2,2%) y las importaciones muy exiguas (0,1%) mientras que en los precios constantes las exportaciones también eran negativas (-3,2%) y las importaciones estaban a 0%. Entre 1920 y 1928 en los valores corrientes las exportaciones fueron muchos más positivas (11,7%) como también en las importaciones (11,9%). En los precios constantes, aunque positivos fueron mucho más exiguos, en exportaciones fueron del 2,7% y en las importaciones fueron del 4,2%. Los valores corrientes entre 1928 y 1935 volvieron a ser negativos, mientras en las exportaciones fueron del -7,8% en

326 José Luis García Ruiz, "Banca y crisis económica en España, 1930-1935: un nuevo enfoque", *Revista de Historia Económica*, año nº 11, Nº 3, 1993, págs. 616-617.

327 Vicente Pinilla Navarro, "Cambio agrario y comercio exterior en la España Contemporánea", Universidad de Zaragoza, 1994, pág. 169.

las importaciones fueron el -7,1%. En los precios constantes por su parte fueron del -6,4% en las exportaciones y del -2,1% en las importaciones. (Ver tabla 6)

Tabla 6. *Tasas de crecimiento del comercio exterior español*

	Valores Corrientes		Precios Constantes	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1913-1920	-2,2%	0,1%	-3,2%	0,0%
1920-1928	11,7%	11,9%	2,7%	4,2%
1928-1935	-7,8%	-7,1%	-6,4%	-2,1%

Fuente: Vicente Pinilla Navarro..., pág. 155.

El problema arancelario y monetario fue uno de los motivos que no permitió competir a la industria catalana con la mayor estructura de las empresas europeas. Esta falta de competencia según Tena (1998) fue porque la ley arancelaria de 1922 se dirigió desde una rígida política proteccionista especialmente a los sectores manufactureros más acabados (vestuario y otras manufacturas de consumo) junto con los sectores nuevos de la química, bienes de equipo y maquinaria³²⁸.

La política arancelaria española claramente proteccionista en el régimen político primorriverista estaba basada en un texto (1922) legal que se componía de tres grandes aristas como fueron fundamentalmente su aspecto legal, su aspecto económico y su aspecto moral y delictivo (Blas Vives, 1931). El

328 Antonio Tena. *Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración 1875-1930*, Universidad Carlos III de Madrid, junio de 1998, pág. 27-28.

nuevo Estado republicano tuvo la intención de modificarlo. La nueva ley arancelaria republicana estuvo basada en: primero, desde su aspecto legal, en un nuevo marco constitutivo en el que se señalaba que, en plena restauración de la ley de las bases arancelarias del 20 de marzo de 1906, se requería la anulación de todas las disposiciones dictatoriales que infringieron aquellas bases (apéndice a y b) del artículo 1^a del Decreto de 15 de abril del año 1931 sobre la revisión de la obra legislativa de la Dictadura de Primo de Rivera. En los que respecta a las disposiciones que se introdujeron variaciones en los derechos del arancel casi siempre en sentido al alza como el Real decreto del 30 de marzo del 1906 fueron anulados. Por otro lado, se preparó inmediatamente una futura ley arancelaria que sustituyese a la de 1906 y recogiese las enseñanzas que se desprendieron de la aplicación de esta última y especialmente se tuvieran en cuenta las prerrogativas de las Cortes y las garantías contra todo exceso de la administración mediante la institución de recursos eficaces contra la ilegalidad de las ordenes administrativas³²⁹.

En este sentido según Marcela Sabaté Sort (1995), el argumento del mercado interior que el crecimiento industrial avalaba no alcanzó a explicar por entero la atención que la reforma arancelaria de 1906 prestó a la manufactura autóctona ya que provocó que el sistema de pactos comerciales entre los países, como por ejemplo el que España mantenía con Francia, perdiera valor económico. En estos pactos, los países firmantes intercambiaban rebajas arancelarias con objeto de favorecer las respectivas exportaciones, España por ejemplo hasta la reforma de 1906 había pedido rebajas sobre derechos

329 Blas Vives, *Aspectos fundamentales de la revisión de la política arancelaria de la dictadura*, Madrid, Colección Publicaciones de la Revista Aduanera y Tributaria, 1931, pág. 39.

agrícolas -básicamente sobre el vino con Francia- y ofrecido a cambio reducciones sobre productos manufacturados, pero este intercambio fracasó, en parte por la fricción arancelaria que existía en el Estado español entre intereses industriales y exportadores agrícolas nacionales³³⁰.

Segundo, desde su aspecto económico se intentó rectificar el sentido ultra proteccionista de las leyes arancelarias del régimen anterior que imperaba bajo la corrección de los excesos. La nueva ley impulsó la incorporación decidida y consciente de la política económica de la Sociedad de Naciones cambiando la actitud provinciana de las antiguas leyes por la entusiasta colaboración de todas aquellas medidas que pudieran conducir a la unidad económica de Europa. Esta nueva ley arancelaria pretendía luchar contra el monopolio de algunas industrias sobre todo textiles mediante el sistema proteccionista que desmoralizaba el ímpetu de la mediana y pequeña empresa que no podía luchar contra los grandes monopolios que tenían copado el mercado y a favor las leyes del estado³³¹. Tercero, en el aspecto moral y delictivo el nuevo gobierno republicano quiso efectuar una rápida exigencia de la responsabilidad para evitar la reincidencia y separar a su vez los órganos administrativos que de alguna manera de modo directo y personal contribuyeron a la preparación y realización de los abusos en la etapa anterior³³². Con la utilización de estas nuevas medidas arancelarias, la carga de las exportaciones en Cataluña aumentó en 1932 en un 94,4% volviendo aumentar con un 106,6% un año después³³³. (Ver gráfico 16)

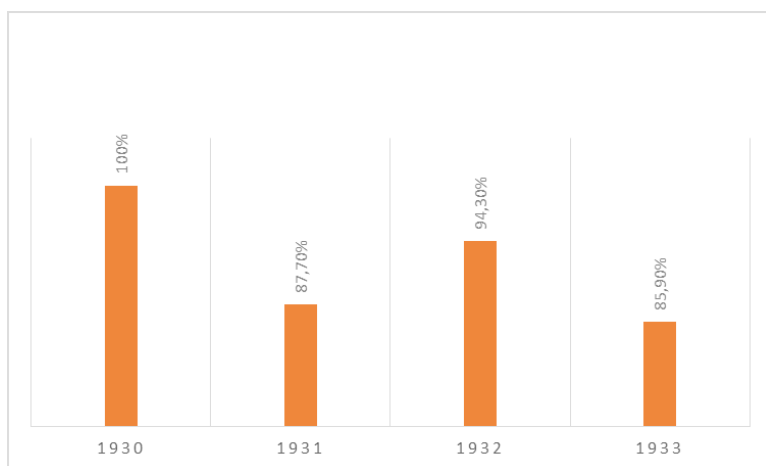
330 Marcela Sabaté Sort, "La impronta industrial de la reforma arancelaria de 1906", Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 1995, pág. 97-98.

331 Blas Vives, *Aspectos fundamentales de la revisión de la política arancelaria...*, pág. 39.

332 Blas Vives señala que, aunque en un volumen de carga menor, las exportaciones fueron aumentando respecto las importaciones desde 1930 hasta 1933. *Ibíd.*..., pág. 40 a 48.

333 *Bulletí Mensual d'Estadística de 1934*.

Gráfico 16. *El nivel de importaciones-exportaciones en Cataluña entre 1930 y 1933*



Fuente: *Butlletí Mensual d'Estadística de 1934*. Elaboración propia.

Las importaciones entre 1930 y 1933 disminuyeron un 81,2%. En cuatro años, las importaciones solo aumentaron en 1934 con un 94,2% con una carga total de 1.662,892 toneladas respecto a 1933³³⁴. Entre 1930 y 1933 el número total de exportaciones e importaciones pasó de 2.154,365 toneladas con un 100% en 1930 a 1.888,639 con un 87,7% en 1931. La media de exportación e importación fluctuó desde 1930 a 1933 aumentando en 1932 con un repunte del 94,3% cayendo de nuevo con un 85,9% en 1933. En resumen, según estos datos a pesar de que el nivel de exportaciones aumentó y el de importaciones disminuyó la nueva política arancelaria no fue suficiente para activar la salida comercial de los productos nacionales posiblemente por la política proteccionista

334 *Ibíd.*

que existía en los demás países. La nueva ley arancelaria aplicada por el gobierno republicano quiso: primero, eliminar el difícil tránsito de las mercaderías españolas hacia el mercado exterior. Segundo, esta ampliación de las fronteras arancelarias también alivió la situación precaria que existía en el mercado español, un mercado limitado y empobrecido por la baja política salarial de las empresas españolas que debilitó al país respecto a las demás naciones. Tercero, esta nueva ley pretendió que las empresas nacionales siguieran abusando de la política ultra proteccionista de la Dictadura de Primo de Rivera aumentando el precio de sus productos de manera abusiva sin que hubiera una alta diversificación comercial por ausencia de la competencia foránea. Por último, el gobierno republicano quiso activar una autentica relación comercial, financiera y cultural, con las demás naciones entrando dentro de una verdadera actividad financiera global. En los años treinta esto era imposible.

4.2.1. El proteccionismo español entre 1900 y 1935

El proteccionismo arancelario fue, junto a la especulación, uno de los problemas más diferenciales de la economía española dentro del marco estudiado. Según Antonio Tena (1999) a principios del siglo XX el arancel de 1906 pareció mantener o suavizar la protección para posteriormente continuar su tendencia al alza desde los inicios de los años veinte con el arancel de 1922, aunque este segundo ciclo tuviese un perfil ligeramente más suave que el observado para los años noventa del siglo XIX. En términos generales la protección durante todo el período de la Restauración apareció con un sesgo netamente industrial y esto se

pudo detectar desde sus inicios en 1877. La moderación o acentuación de este sesgo industrial pareció estar en conexión con la suavización o incremento del nivel general de la protección agregada. La industria salió ganando con los aranceles que acentuaron más claramente la protección y la agricultura con los que la relajaron o moderaron. Aunque durante todo el período de la Restauración la protección se pudo caracterizar de industrial, contrariamente a lo que mantienen los estudios más recientes, el arancel Cánovas de 1891 apareció con un sesgo industrial muy superior al del arancel Salvador de 1906³³⁵.

El primer tercio del siglo XX señalan Domingo Gallego Martínez, Vicente José Pinilla Navarro (1996) que^{ooo} pese a la intensísima reducción del ritmo importador, se apreció no sólo una tendencia al empeoramiento de la balanza de mercancías, sino a que éste se acentuó cada vez que el ritmo inversor se disparó: la crisis agraria y colonial y su encadenamiento, a partir de comienzos de la década de 1910, con las dificultades de las exportaciones mineras debieron de ser los principales factores explicativos de la delicada situación del sector exterior. Además, la dificultad de encontrar líneas alternativas de producción con suficiente grado de penetración en el exterior debió de estar ligada tanto a la debilísima capacidad exportadora de una gran parte del sector industrial como al reforzamiento de las políticas proteccionistas de algunos de nuestros principales clientes exteriores³³⁶.

335 Antonio Tena, "Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración", 1875-1930, *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año nº 17, Nº 3, 1999, págs. 579-621.

336 Domingo Gallego Martínez, Vicente José Pinilla Navarro, "Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935", *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic*

En el caso español en esta etapa, señala por el contrario Pedro Fraile Balbín (1998) los sectores líderes del siglo XIX adaptaron la mejor tecnología del momento y mantuvieron su presencia en los mercados internacionales con precios relativamente competitivos. Junto a los aranceles otra forma de protección fue la depreciación del tipo de cambio de la peseta en los mercados internacionales hasta el principio de siglo y hasta después de la Primera Guerra Mundial³³⁷. Al contrario de lo que siempre se dice, lejos de parecer un fracaso la experiencia empresarial española mostró una clase emprendedora y dinámica capaz de protagonizar una transición desde una competencia internacional con beneficios bajos a otra de autarquía con altas rentas. La respuesta de los empresarios a los estímulos institucionales se tradujo en una gran movilización de recursos escasos para, de manera rápida y eficiente, alejar a la industria española de una situación de competencia y obtener y mantener mercados monopolísticos³³⁸.

En la industria textil y siderúrgica la reorientación de la producción hacía los mercados internos españoles durante los últimos años del siglo XIX y principios del siglo XX no fue debido a una expulsión de los ofertantes españoles de los mercados internacionales sino una respuesta racional a los incentivos de la búsqueda de rentas en el mercado doméstico. La protección provocó la desaceleración del crecimiento industrial. La falta de crecimiento industrial limitó la extensión del mercado y la falta de un mercado extensivo convirtió a la protección estatal en una pieza necesaria del

History, ISSN 0212-6109, Año nº 14, Nº 2, 1996, págs. 410.

337 Pedro Fraile Balbín, *La Retórica contra la competencia en España: 1875-1975*, [Madrid]: Fundación Argentaria: Visor, cop. 1998 pág. 200.

338 Pedro Fraile Balbín, *La Retórica contra la competencia en España: 1875-1975...*, pág. 208-209.

equilibrio. El efecto de la protección prohibitoria sobre la industria española en la primera parte del siglo XX fue un retraso relativo respecto al resto de Europa desde finales del siglo XIX. España no solo perdió terreno con países como Gran Bretaña sino también con Italia con la que mantenía niveles de producto industrial y total muy similares a los españoles durante el siglo XIX. A principios del siglo XX se podría hablar de desindustrialización progresiva siendo significativo a la renuncia de la industria española en esta etapa de la autarquía al mercado internacional cuando los demás países de Europa estaban expandiendo sus exportaciones industriales³³⁹.

La protección y la separación de los mercados internacionales condujeron al incremento de los precios y a la reducción de la oferta y ésta a un ritmo de industrialización por persona alejado del resto de los países europeos, es decir, a una desindustrialización relativa de España. La situación interna fue el factor diferencial de la industrialización española a finales del siglo XIX y durante la primera parte del siglo XX³⁴⁰.

En una obra anterior Pedro Fraile Balbín (1991) señala que en 1929 la burguesía industrial española estaba harta ya que consideraba que le estaba costando demasiado cara la protección arancelaria por el intervencionismo de la propia dictadura primorriverista a través de los comités, juntas, cajas o consorcios a los que había que solicitar cualquier autorización para cualquier gestión empresarial era un precio demasiado elevado para un proteccionismo arancelario ya desfasado, el de 1922, del que no tenían ninguna garantía de actualización.

339 Pedro Fraile Balbín..., pág. 214.

340 Ídem..., 219

La burguesía comercial no estaba dispuesta a mantener a un régimen que provocaba alzas salariales, el hundimiento de la cotización de la peseta, un fuerte encarecimiento de la producción a causa de la creación de o desarrollo de monopolios y la casi imposibilidad de que la producción extranjera accediese al mercado nacional³⁴¹.

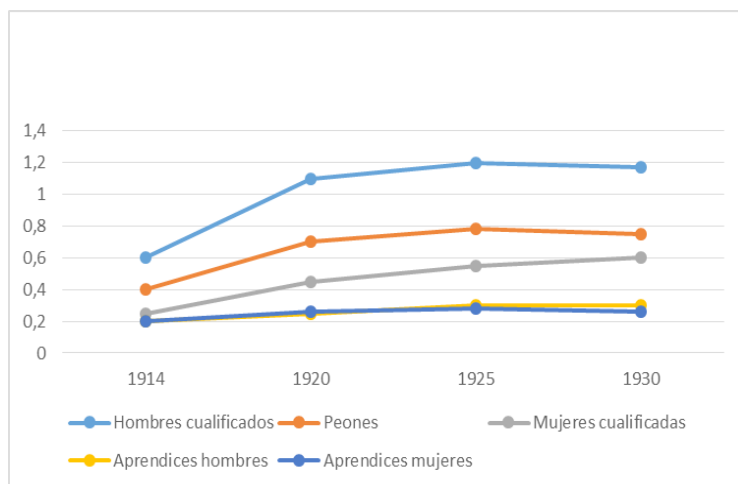
4.3. El problema salarial y su influencia en el consumo, 1914-1930

El empresario de la época una de las soluciones que aportó en general a la inestabilidad empresarial en España y Cataluña en la etapa de entreguerras fue la de racionalizar los salarios del personal obrero (Álvaro Soto Carmona, 1989), estrategia que provocó que el trabajador viviera en una grave precariedad económica ya que el coste de vida no había parado de aumentar desde el nacimiento del nuevo siglo hasta un año antes del comienzo de la Primera Guerra Mundial³⁴². En Cataluña a pesar de su alta industrialización respecto al resto del país, desde 1914 hasta 1930, los obreros cualificados catalanes tuvieron variaciones salariales poco acentuadas existiendo durante esta etapa una tendencia a la estabilización de los salarios. (Ver gráfico 17)

341 Pedro Fraile Balbín, *Industrialización y grupos de presión: la economía política de la protección en España, 1990-1950*, Madrid: Alianza, cop. 1991, pág. 539-543.

342 Álvaro Soto Carmona, *El trabajo industrial en la España contemporánea: 1874-1936*, Barcelona: Anthropos, 1989, pág. 86.

Gráfico 17. *El nivel salarial catalán, 1914 - 1930*



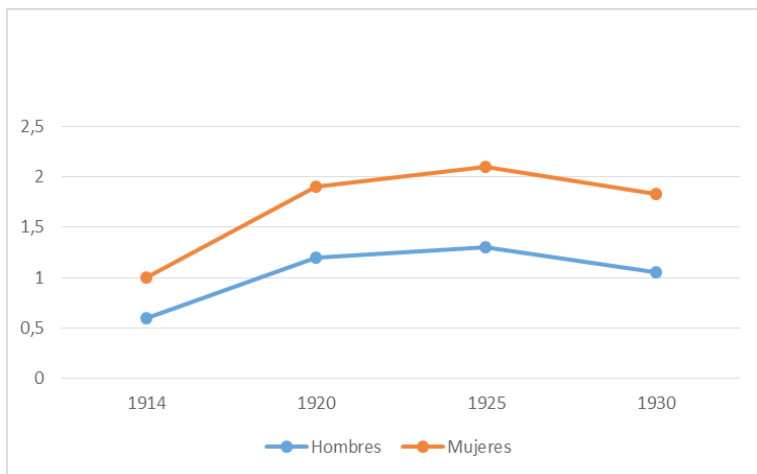
Fuente: *Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo: referida al periodo 1914 -1930*, Ministerio de Trabajo y Previsión. Dirección General de Trabajo. Sección de Estadísticas Especiales del Trabajo, Madrid, 1931.

Francisco Olaya Morales (2006) asevera que el aumento moderado de los salarios a causa de la Gran Guerra acabó definitivamente en 1925, no dando margen a la sobreproducción y a la contratación lo que repercutió en un consumo, un gasto que por otra parte era poco diversificado, elitista y concentrado en las primeras materias³⁴³. Los salarios obreros por ejemplo en la industria catalana desde 1920 hasta 1935 oscilaron en Barcelona entre una peseta (jornaleras del textil) y 4,95 (hiladores de seda), el precio de los artículos de primera necesidad en cambio había aumentado más del 20% en los quince años anteriores a 1935 mientras que los

343 Francisco Olaya Morales, *Historia del movimiento obrero español: 1900-1936*, Madrid: Confederación Sindical Solidaridad Obrera, 2006. pág. 20 a 31.

salarios obreros en ese año seguían en 3,89 pesetas en Barcelona³⁴⁴. (Ver gráfico 18)

Gráfico 18. *Los salarios en la industria textil desde 1914 hasta 1930*



Fuente: *Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo: referida al periodo 1914 -1930...*

En el sector textil catalán, su industria más importante, dentro de un contexto global de precariedad salarial, el salario entre hombres y mujeres fue desigual. El salario de la mujer en la industria textil era intrínseco y por ello se consideró natural que cobrasen menos. Se sustituyó a los hombres en los telares por mujeres ya que era más barato en cambio en puestos donde el trabajo pudiese funcionar de manera manual el trabajo se apoyó en la fortaleza del hombre, por ello se vio normal que por fuerza y conocimientos el género masculino cobrase más³⁴⁵.

344 Francisco Olaya Morales, *Historia del movimiento obrero español: 1900-1936...*, pág. 20 a 31.

345 *Ibíd.*..., pág. 31.

Los sueldos desde finales del siglo XIX aumentaron levemente en la industria, pero no subieron lo suficiente y en el 1913 con la subida del coste de vida se produjo un descenso en el consumo de la población. En la industria del textil desde 1914 hasta 1930 se efectuó una sensible baja salarial de los hombres de la industria en una relación de 16 puntos respecto a 1925 en el que la tendencia fue a partir de entonces la de estancamiento salarial. En resumen, la situación económica en Cataluña se agravó aún más con la recesión de la industria textil a finales de los años treinta. La jornada de trabajo continuó siendo de once a catorce horas diarias. El empleo de mujeres y niños en trabajos peligrosos o superiores a sus fuerzas era habitual en las fábricas, donde ocupaban frecuentemente los puestos de trabajo de los hombres, por razones de economía o porque soportaban las arbitrariedades más dócilmente. Esta ocasión de regresión económica fue aprovechada por muchos industriales para reemplazar a sus obreros por niños y mujeres entre otras para ahorrar gastos en la partida de salarios. Los salarios en general y en concreto los de la industria del textil se deprimieron definitivamente desde 1925 hasta 1930 como consecuencias de los costes industriales y la mala praxis. El empresario formuló una serie de medidas salariales de carácter restrictivo que repercutió en el consumo del obrero de la época ya que el coste de la vida subió lo que influyó en un gasto a la baja en la economía doméstica. El consumo disminuyó y las empresas tuvieron que reconfigurar sus estrategias comerciales en el mercado³⁴⁶.

El número de empleos disminuyó levemente entre 1930 a 1935 en el que se aumentó los costes salariales por la contratación leve de nuevos obreros. El número de empleos disminu-

346 *Ibíd.*, pág. 25 a 31.

yó de 8.748.489 en 1930 a 8.693.573 en 1935. En esta etapa el número de asalariados aumentó de los 3.718.072 de 1930 a los 3.873.997 en 1935. En cambio, el número de no asalariados disminuyó entre 1930 con 5.066.417 a los 4.819.576 en 1935. El valor de la producción pasó de 58.109 a 64.839 en 1935 mientras que el valor añadido Bruto también aumentó pasando de los 34.558 de 1930 a los 38.235 de 1935. Los costes salariales pasaron de los 8.867 en 1930 a los 10.791 cinco años después aumentando también el excedente bruto de explotación que aumentó de los 25.691 en 1930 a los 27.444 en 1935. En general los datos son moderadamente optimistas lo que ofrece que fue más dura económicamente para España la etapa entre 1919 a 1923 que la que existió después de 1929 con la crisis internacional. (Ver tabla 7)

Tabla 7. *Datos relevantes del período, 1930-1935*

Datos	Año 1930	Año 1935	Porcentaje de variación	Tasa anual
Número de empleos	8.748.489	8.693.573	- 0,63	- 0,13
Asalariados	3.718.072	3.873.997	4,19	0,82
No asalariados	5.066.417	4.819.576	- 4,87	- 0,99
Valor de la producción	58.109	64.839	11,58	2,22
Valor añadido Bruto	34.558	38.235	10,64	2,04
Costes salariales	8.867	10.791	21,70	4,01
Excedente bruto de explotación	25.691	27.444	6,08	1,19

Fuente: Julio Alcaide Inchausti, *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao: Fundación BBVA, 2003, pág. 30.

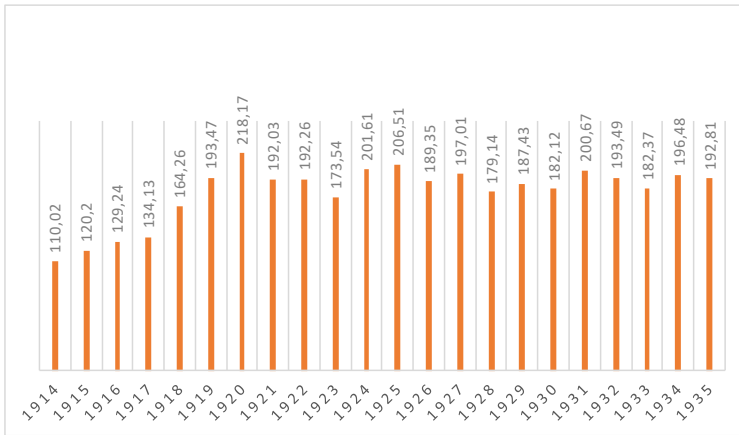
A pesar de estos números moderadamente optimistas entre el 1930 y el 1935 el estancamiento salarial que existió en España desde 1914 hasta 1935 se le unió el alto índice del coste de vida que en esos años tuvo un carácter inflacionista. Esmeralda Ballesteros señala que en esos años el coste de vida estuvo por encima del 110% siendo el sector de la alimentación y el de la vivienda el más perjudicado. El año con un índice más alto fue en 1925 con el 206,51% manteniéndose al alza hasta 1935³⁴⁷.

Jordi Maluquer de Motes (2005) aunque indica que el consumo real por habitante de 1931 en España sólo fue de nuevo recuperado en 1957, veintiséis años después, señala que durante el primer tercio del siglo XX comenzaron a figurar de un modo importante nuevos tipos de bienes de consumo duradero en la cesta de las familias, como máquinas de coser y de fotografiar, bicicletas, receptores de radio, teléfonos y automóviles. No obstante, el consumo de alimentos mantuvo en España una muy elevada participación hasta entrada la segunda mitad del siglo XX, lo que constituye una auténtica anomalía en el contexto de la Europa más desarrollada³⁴⁸. (Ver gráfico 19)

347 Esmeralda Ballesteros Doncel, "Una estimación del coste de la vida en España, 1861-1936", *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, ISSN 0212-6109, Año nº 15, Nº 2, 1997, págs. 395.

348 Jordi Maluquer de Motes, "Consumo y precios", en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005, pág. 1256.

Gráfico 19. *Índice del coste de vida en el sector de la alimentación, 1914-1935*



Fuente, Esmeralda Ballesteros, “Estimación del coste de vida en España” ..., pág. 395.

Maluquer de Motes señala que, a diferencia de la centuria anterior, el siglo XX registró un intenso proceso inflacionista, aunque es posible distinguir secuencias de muy distinta entidad en su curso. Los primeros años del período, entre 1900 y 1913, vinieron a ser una perfecta prolongación de la etapa de estabilidad de precios de las décadas precedentes. Una vez más, se confirma que la auténtica separación entre dos épocas históricas bien diferenciadas se sitúa, cuando menos desde la perspectiva del análisis histórico-económico, en el año crucial de 1914. No cabe duda de que el comienzo de la Primera Guerra Mundial introdujo transformaciones muy importantes en el conjunto de la economía internacional y también, específicamente, en el ámbito de los precios. Pese a la neutralidad de España en la conflagración, bien pronto se desató una aguda espiral inflacionista que habría llegado a más que dupli-

car los precios entre 1914 y 1920. La década 1910-1920 las cifras alcanzan a revelar una auténtica e importante elevación de los precios. Con todo, la comparación con la mayoría de los restantes países de Europa occidental permite comprobar que la inflación de esta década no tiene dimensiones extraordinarias en España³⁴⁹. Maluquer de Motes indica que, a partir de 1920, en efecto, el descenso de los precios de consumo es poco perceptible. La inflación de guerra habría sido perceptiblemente menor de lo que se ha venido afirmando y la pretendida deflación de 1920-1936 en realidad no existió o, como mucho, resultó casi imperceptible³⁵⁰.

4.3.1. La conflictividad laboral por las condiciones salariales, 1900-1935

Las pésimas condiciones sociales y laborales del obrero desarrollaron a principios del siglo XX una serie de conflictos sindicales que, como indica Juan Cristobal Marinello Bonnefoy (2015), entre 1902 y 1919 tuvo varios puntos comunes como fueron el de los salarios, las pésimas condiciones laborales de los obreros, y la condición del obrero respecto los nuevos escenarios tecnológicos, como unos de los problemas más importantes que afrontó el obrero de la época³⁵¹.

Javier Silvestre Rodríguez (2003) señala por su parte que existieron dos periodos de conflictividad laboral en España que destacaron por su virulencia, como fueron entre 1916 y 1920 y entre 1930 y 1934. Durante el primero de ellos,

349 Jordi Maluquer de Motes, "Consumo y precios", en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.) ..., pág. 1256.

350 Ídem.

351 Juan Cristobal Marinello Bonnefoy, *Sindicalismo y violencia en Catalunya: 1902-1919*, tesis doctoral presentada, dirigida por Pere Gabriel i Sirvent, [Barcelona]: Universitat Autònoma de Barcelona, 2015, pág. 62.

desde un punto de vista económico, existió un momento de estancamiento y redistribución inmediatamente anterior a la fase expansiva de la economía producida por los beneficios generados por la neutralidad española durante la Primera Guerra Mundial. Desde un punto de vista político, durante estos años se produjo un considerable aumento de la inestabilidad propiciada por la crisis del sistema democrático de la Restauración. Durante el segundo de ellos, desde un punto de vista económico fue el final de un periodo de intenso crecimiento acaecido durante la década de los veinte. Tras esta expansión, la economía estuvo estancada e incluso entró en una ligera recesión. Desde un punto de vista político, hubo un espectacular aumento de la conflictividad obrera propiciada por el aumento de la actividad sindical, reducida durante la Dictadura³⁵².

Los objetivos básicos de las huelgas según Rodríguez fueron los relacionados con el aumento o el sostenimiento del salario y con la reducción de la jornada de trabajo. Así, los motivos salariales alcanzaron una cierta relevancia. Las reivindicaciones salariales aparecieron mezcladas con otras demandas, entre las que abundaron las relacionadas con la jornada de trabajo, sobre todo hasta 1919 cuando se consiguió la jornada de ocho horas. Entre el resto de motivos, destacaron los relacionados con el reconocimiento del derecho de asociación y el control del acceso al trabajo, junto a las respuestas ante medidas disciplinarias. Durante el primer tercio del siglo XX, la construcción, la minería, la metalurgia y el textil fueron las industrias más combativas, aparte de la agricultura, esta últi-

352 Javier Silvestre Rodríguez, "Los determinantes de la protesta obrera en España, 1905-1935: ciclo económico, marco político y organización sindical", *Revista de Historia Industrial* [s.l.]: Universitat de Barcelona, 2003 2385-3247 2003: Núm.: 24, pág. 58.

ma sobre todo durante la Segunda República³⁵³.

En la industria textil Carles Enrech (1990) señala que las necesidades de las familias obreras desde principios de siglo hasta 1913 se incrementaron por el coste de la vida cosa que empujó a los obreros a aceptar la incorporación de la mujer y de los hijos en el trabajo fabril. Un hombre adulto cualificado desde 1900 hasta 1919 era incapaz de cubrir con su salario las necesidades familiares. A medio plazo la incorporación de la mujer al trabajo tuvo consecuencias importantes en la estructura familiar. Uno de los signos de la proletarización fue la destrucción de oficios por la imprescindible incorporación de la mujer a la fábrica³⁵⁴. Francisco Olaya señala por su parte que en el sector textil dentro de la sección del tejido de algodón si el salario semanal del varón fue de 15 a 25 pesetas, en la mujer fue de 10 a 20 pesetas y los niños de 5 a 9 pesetas. En el tejido de lana, en Sabadell, por ejemplo, en los telares anchos los hombres cobraban 28,50 pesetas/semana mientras en los telares estrechos de 1,20 m las mujeres cobraban 18 pesetas/semana. El autor indica que en la industria textil desde 1895 hasta 1915 en Barcelona también descendieron los salarios como fue en el caso de los contraмаestres en el que su salario descendió de 33 a 30 pesetas, el caso de los obreros de urdido y tejido que bajó de 26 a 22 pesetas, los estampadores de 50 a 35 pesetas, o los cardadores, batones, mecheras o manuales que bajaron su salario de 22 a 20 pesetas. El régimen salarial de las mujeres en ramo del textil en ese mismo periodo bajó

353 Javier Silvestre Rodríguez, “Los determinantes de la protesta obrera en España, 1905-1935: ciclo económico, marco político y organización sindical” ..., pág. 62.

354 Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, Treball de 3r Cicle - Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Història Moderna i Contemporània, 1990, pág. 80-94.

también unos 17 puntos respecto al 1925 que fue el máximo punto al alza de la política de gastos salariales por parte de la industria. Se estaría hablando en ese tiempo de 10.759 hombres y 91.667 mujeres trabajando en la industria barcelonesa³⁵⁵.

La causa más importante que provocó las huelgas entre 1927 y 1929 fue el salario o el salario y otras consideraciones con un 48-55%. Esto fue la causa más relevante. S. Rodríguez indica que el gran aumento de la conflictividad en España tuvo lugar en dos momentos muy concretos, los primeros años de la Primera Guerra Mundial y los primeros años tras la crisis de 1929, durante los cuales la economía estuvo, a grandes rasgos, estancada. (Ver tabla 8)

Tabla 8. *Causas de las huelgas, 1927-1929*

CAUSAS	1927	1928	1929
Relativas al salario	34,59%	44,80%	40,53%
Relativas a la jornada	4,66%	5,75%	-
Relativas a la organización del trabajo	9,34%	8,05%	14,58%
Relativas a la asociación y personal	34,58%	18,40%	26,04%
Relativas al salario y otras consideraciones	14,03%	11,50%	15,63%
Relativas a la solidaridad y otras	2,80%	11,50%	3,12%

Fuente: Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España, pág. 10-30.

355 Francisco Olaya Morales..., pág. 25-31.

El mayor impacto de las quejas obreras de estas mismas épocas provino de la variación salarial. Aunque la relación entre esta variable y la conflictividad puede interpretarse, efectivamente, como un indicio de que las coyunturas económicas favorables permitieron un aumento del conflicto, el salario también puede entenderse como un indicador del grado de movilización de los trabajadores. El salario es un indicador de la protesta obrera en España, y la posición de sus trabajadores a la hora de afrontar el conflicto laboral de la época. Se trata, en definitiva, de un indicador del mayor o menor poder con el que los trabajadores cuentan a la hora de asumir el riesgo del fracaso o pérdida en la negociación³⁵⁶.

Tiene razón S. Rodríguez al señalar que el conflicto laboral tuvo dos momentos muy concretos como fue los primeros años de la Primera Guerra Mundial y los primeros años tras la crisis de 1929 pero también hay que reseñar la etapa entre 1920 y 1923 que coincide con el inicio de la etapa primorriverista, después de 1927 hay un pequeño repunte con el inicio de la caída de la dictadura. En 1919 existieron 895 huelgas con 178.496 huelguistas mientras que en 1920 hubo 1.060 huelgas con 244.684 huelguistas. Aunque el nivel de huelgas disminuyó desde 1920 hasta 1929 el número de huelguistas fue bastantes numerosos. En 1921 hubo 373 con 83.691 obreros huelguistas. En los dos años posteriores aumentó el número de huelgas, en 1922 hubo 487 huelgas con 119.417 huelguistas y en 1923 existieron 465 huelgas con 120.568 obreros en condición de huelgas. A partir de 1924 las huelgas disminuyeron habiendo en ese año 165 huelgas con 28.744 huelguistas y en 1925 hubo 181 huelgas con 60.120 obreros. En 1926 exis-

356 Javier Silvestre Rodríguez..., pág. 70-71.

tieron 96 huelgas con un mínimo de huelguistas con 21.851 obreros. Esto aumentó en 1927 con 107 huelgas con 70.616 huelguistas y en 1928 existieron 87 huelgas con 70.024 obreros aumentando en 1929 con 96 con 55.576 huelguistas, años que coincidieron con el final del régimen primorriverista. En esta etapa las jornadas perdidas por las huelgas fueron numerosas. Las más importantes fueron las del año 1919 con 4.001.278 jornadas perdidas y en 1920 con 7.261.762 de jornadas. En 1921, 1922 y en 1923 fueron igual de importantes con 2.802.299 jornadas, 2.672.567 y 3.027.026 respectivamente coincidiendo con la crisis económica de la posguerra europea. Estas cifras disminuyeron en 1924, 1925 y 1926 con 604.512, 839.934 y 247.233 jornadas que coincidieron con la dictadura de Primo de Rivera. Estas cifras aumentaron de 1927 a 1929 con 1.311.891, 771.213 y 313.065 que señalaba el principio del fin de la dictadura. (Ver tabla 9)

Tabla 9. *Número de huelgas, huelguistas y jornadas perdidas entre 1917 y 1929*

	Número de huelgas	Huelguistas	Jornadas perdidas	Promedio de jornadas perdidas por huelga
1917	306	71.440	1.784.538	10.139
1918	463	109.168	1.819.295	7.107
1919	895	178.496	4.001.278	9.929
1920	1.060	244.684	7.261.762	17.127
1921	373	83.691	2.802.299	12.027
1922	487	119.417	2.672.567	6.230
1923	465	120.568	3.027.026	7.365
1924	165	28.744	604.512	3.964
1925	181	60.120	839.934	5.125

1926	96	21.851	247.233	2.657
1927	107	70.616	1.311.891	12.260
1928	87	70.024	771.213	8.864
1929	96	55.576	313.065	3.261

Fuente: Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España, pág. 10-30.

Las industrias que más se vieron influenciadas por el aumento de conflictividad laboral a partir de huelgas que en más de un 50% duraban entre 1 a 5 días fueron el sector del textil, con 68.015 jornadas perdidas, minas, salinas y canteras con 64.332 y el sector de la construcción con 63.832. Después le siguen la industria de la Metalurgia con 36.400, la del Vestido con 35.190, Forestales y agrícolas con 31.590, Alimentación con 5.441, Trabajo del hierro y demás metales con 2.860, la de la Madera con 1.654, la industria del libro con 1.318, la de la Ornamentación con 1.066 jornadas perdidas. Las que menos jornadas perdidas padecieron fueron la industria de la Alfarería y cerámica con 808, la del Mobiliario con 469 y por último la del Papel y cartón con solo 90 jornadas perdidas. (Ver tabla 10)

Tabla 10. *Número jornadas perdidas por sectores industriales en 1929*

Número de orden	Industrias	Jornadas perdidas
1	Textiles	68.015
2	Minas, salinas y canteras	64.332
3	Construcción	63.832
4	Metalurgia	36.400
5	Vestido	35.190
6	Forestales y agrícolas	31.590
7	Alimentación	5.441
8	Trabajo del hierro y demás metales	2.860
9	Madera	1.654
10	Del libro	1.318

11	Ornamentación	1.066
12	Alfarería y cerámica	808
12	Mobiliario	469
14	Papel y cartón	90
	TOTAL	313.065

Fuente: Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España, pág. 116.

En total fueron solo en 1929 de 313.065 jornadas laborales perdidas por culpa de las huelgas obreras. Dentro de la provincia de Barcelona en la propia Barcelona la industria en huelga fue la de la Sedería de la Fábrica Batlle y Compañía por la negativa a aceptar una nueva distribución del trabajo. Los Mosaístas (de 6 casas) se declararon en huelga por el aumento de salario y en la Fábrica Foicó por la oposición a que un aprendiz trabajara en el puesto de un compañero enfermo. En Badalona los ladrilleros (18 casas) se declararon en huelga por el cumplimiento de bases de trabajo. En Calella los obreros en géneros de punto se declararon en huelga por la petición de nuevas máquinas. En Cornellá los peones de bóbila mecánica se revelaron por solidaridad. En Guardiola los tejedores de la Fábrica Pladelloréns se pararon por la oposición a la reducción de salario. En Mataró los tintoreros de la Casa Albert Marchal se pararon por la supresión del trabajo a destajo y los obreros textiles de un total de 80 fábricas se declararon en huelga por la oposición al nuevo horario de trabajo. En Monistrol de Montserrat los andadores y ayudantes de hilados se detuvieron por el abono como extraordinarias de las horas destinadas a la limpieza de máquinas. En Pineda los pescadores querían obtener transitoriamente el 1% del producto de la pesca. En San

Vicente de Torelló los aspeadores de hilados de algodón se pararon por la modificación de las condiciones de trabajo. En Suriá los Mineros de potasa se declararon en huelga por la readmisión de un despedido y el aumento de salario. (Ver tabla 11)

Tabla 11. *Huelgas por sectores industriales en la provincia de Barcelona en 1929*

Pueblo	Profesión de los huelguistas	Motivo de la Huelga
Barcelona	Sedería (Fábrica Batlle y C.)	Negativa a aceptar una nueva distribución del trabajo
Barcelona	Mosaistas (de 6 casas)	Aumento de salario
Barcelona	Mosaistas (Fábrica Foicó)	Oposición a que un aprendiz trabajara en el puesto de un compañero enfermo
Badalona	Ladrilleros (18 casas)	Cumplimiento de bases de trabajo
Calella	Obreros en géneros de punto	Petición de nuevas máquinas
Cornellá	Peones de bóbila mecánica	Solidaridad
Guardiola	Tejedores (Fábrica Pladelloréns)	Oposición a la reducción de salario
Mataró	Tintoreros (Casa Albert Marchal)	Supresión del trabajo a destajo
Mataró	Obreros textiles (80 fábricas)	Oposición al nuevo horario de trabajo
Monistrol de Montserrat	Andadores y ayudantes de hilados	Aboño como extraordinarias de las horas destinadas a la limpieza de máquinas
Pineda	Pescadores (remitjers)	Obtener transitóriamente el 1% del producto de la pesca
San Vicente de Torelló	Aspeadores (Hilados de algodón)	Modificación de condiciones de trabajo
Suriá	Míneros de potasa	Readmisión de un despedido
Suriá	Míneros de potasa	Aumento de salario

Fuente: Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España, pág. 88-91

En estas huelgas hubo 3.544 mujeres en huelga y 5.655 hombres en un total de 9.199 huelguistas en Barcelona. La mayoría de veces el conflicto fue arreglado por el Delegado Regional del trabajo o por el Comité paritario. A veces intervino el Gobernador Civil.

En conclusión, comulgando con las ideas de Maluquer de Motes y la mayoría de los historiadores catalanes la causa que provocó que el crac de 1929 influyera en la economía española y en la catalana se pueden analizar a partir de tres perspectivas, como la bancaria, la comercial y la política salarial que afectó de alguna manera al consumo. El sistema financiero español experimentó un importante crecimiento entre 1913 y 1929, superior al del resto de países europeos. Parte de ese crecimiento estuvo vinculado a la creación de nuevas entidades y a la expansión económica ligada a la Primera Guerra Mundial. Pueyo Sánchez señala que después de la Primera Guerra Mundial los bancos españoles se encontraron en circunstancias propicias para extender sus actividades, gracias a los recursos acumulados durante la guerra y al mecanismo de pignoración automática de los títulos de deuda pública, que les permitieron financiar la apertura de oficinas por todo el territorio nacional, la compra de otras entidades financieras y la inversión en empresas industriales y de servicios, sin temor a problemas de liquidez. El crecimiento de la gran banca privada hasta 1929 no dudó en apoyar las grandes obras de infraestructura que se acometieron en esta época y el hecho de que la peseta mantuviera la flotación pudo ayudar a la economía española a sortear las primeras dificultades de la Gran Depresión.

El Banco de España se aprestó a actuar como prestamista de último recurso en la crisis de liquidez bancaria de 1931,

provocada por retiradas masivas de dinero que obedecían a causas sociopolíticas, relacionadas con la instauración de la República, y ello impidió que esta tuviera mayores consecuencias. Durante la Segunda República pervivieron las condiciones que presionan a la baja la cotización de la peseta, pero en 1932 se decide estabilizar la peseta con el franco francés. La industria catalana, señalan autores como Sudrià, dio la espalda a las operaciones comerciales por culpa de la banca extranjera y nacional centrándose en una de las escasas alternativas de negocio: el mercado de valores. El esplendor de la Gran Guerra pilló a la banca autóctona falta de preparación y en inferioridad de condiciones para competir con la banca foránea. Los recursos que llegó a acumular durante los años del conflicto bélico fueron colocados en el mercado de valores y desaparecieron con la crisis bursátil de posguerra. Uno de los motivos económicos más importantes de la inestabilidad empresarial desde 1929 hasta 1933 por parte de los empresarios catalanes es que existió en esos años una desconfianza hacia el sistema financiero, que tuvo en esta etapa, un gran carácter especulativo. Señala Cabana que la pequeña y mediana empresa se autofinanció mientras que las grandes empresas que habían sido promovidas por grupos bancarios actuaron de bancos industriales. En Cataluña, los problemas de la banca catalana agravaron la situación de la empresa, dando lugar a dificultades que fueron desde el inicio estructurales. Con el crac de la Bolsa de Nueva York en 1929 se restringieron los créditos y existió un descenso de las cotizaciones en la bolsa. El Estado republicano con el fin de la Dictadura de Primo de Rivera una de las soluciones que aportó a esta política especulativa fue dejar de banda la política inflacionista del régimen e iniciar una liquidación de las deudas.

El comercio exterior, como indica Tena, fue otro de los problemas que generó el crac de 1929 y su posterior depresión en los años treinta. La producción agraria creció a un ritmo apreciable en los comienzos del siglo XX hasta comienzos de los años veinte cuando el ritmo se hizo mucho más lento. Al final de 1929 a consecuencia del cierre del comercio internacional, señala Pinilla Navarro, no se pudo dirigir esta producción al exterior del país lo que se creó un excedente inútil ya que, en el mercado interior, la demanda ya se encontraba abastecida. Culpa de los bajos niveles de exportación fue el ultra proteccionismo que se practicó en la Dictadura de Primo de Rivera que la Segunda República quiso reparar con la creación de una nueva ley arancelaria. La nueva política arancelaria como indican autores como Blas Vives o posteriormente Sabaté Sort no fue suficiente para activar la salida comercial de los productos nacionales posiblemente por la política proteccionista que existía en los demás países. La nueva ley arancelaria aplicada por el gobierno republicano quiso: primero, eliminar el difícil tránsito de las mercaderías españolas hacia el mercado exterior. Segundo, esta ampliación de las fronteras arancelarias también alivió la situación precaria que existía en el mercado español, un mercado limitado y empobrecido por la baja política salarial de las empresas españolas que debilitó al país respecto a las demás naciones. Por último, esta nueva ley pretendió que las empresas nacionales siguieran abusando de la política ultra proteccionista de la Dictadura de Primo de Rivera aumentando el precio de sus productos de manera abusiva sin que hubiera una alta diversificación comercial por ausencia de la competencia foránea. Cuarto, el gobierno republicano quiso activar una autentica relación comercial, finan-

ciera y cultural, con las demás naciones entrando dentro de una verdadera actividad financiera global. Un tercer problema fue la baja política salarial producto de la política económica del Estado de reducir horarios para beneficiar la creación de empresas.

En Cataluña a pesar de su alta industrialización respecto al resto del país, señala Olaya, desde 1914 hasta 1930, los obreros cualificados catalanes tuvieron variaciones salariales poco acentuadas existiendo durante esta etapa una tendencia a la estabilización de los salarios. Los sueldos desde finales del siglo XIX aumentaron levemente en la industria, pero no subieron lo suficiente y en el 1913 con la subida del coste de vida se produjo un descenso en el consumo de la población. La década 1910-1920 las cifras alcanzan a revelar una auténtica e importante elevación de los precios. Con todo, la comparación con la mayoría de los restantes países de Europa occidental permite comprobar que la inflación de esta década no tiene dimensiones extraordinarias en España. El descenso de los precios de consumo a partir de 1920 es poco perceptible. La inflación de guerra habría sido perceptiblemente menor de lo que se ha venido afirmando y la pretendida deflación de 1920-1936 en realidad no existió. Un estudio de caso que he estudiado ha sido las empresas de Barcelona entre 1929 y 1935.

5. LAS EMPRESAS DE BARCELONA, 1929-1935

El objetivo de este capítulo es saber qué pasó en el ámbito empresarial catalán, sobre todo barcelonés entre 1929 y 1935. Concretamente queremos saber cuántas empresas se

crearon, cuántas se disolvieron y quebraron, así como por qué algunas modificaron sus estatutos. La evolución de estos datos nos indicará en qué medida la repercusión del crac de la bolsa de Nueva York de 1929 afectó el tejido empresarial barcelonés.

Esta cuestión central irá acompañada de unas consideraciones tratadas por ciertos historiadores sobre las empresas catalanas –y españolas– que permiten calificar de inestables las bases sobre las que se sustentaban.

5.1. Estado de la cuestión: las empresas de Barcelona entre 1929 y 1935

La situación financiera de las empresas catalanas entre 1929 y 1935 ha sido investigada desde varias perspectivas por diferentes autores. Antoni Esteveordal Grau (1986) realizó un estudio estadístico de las empresas constituidas y disueltas entre 1912 y 1935, indicando el capital que estas tenían. El autor señala que en estos años la creación de empresas disminuyó de una manera alarmante sobretodo en el sector más importante de la economía catalana como fue la textil. Para su estudio utilizó documentos de diferentes archivos: de la Dirección General del Registro y del Notariado (DGRN), complementados con el *Boletín de Estadística*, la Estadística de Sociedades Mercantiles y los Anuarios Estadísticos³⁵⁷.

Xavier Tafunell (2005) estudió de una forma cuantitativa la situación de las empresas entre 1881 hasta 2001. Entre 1929 y 1935 el autor señala que el signo de la coyuntura cambió radicalmente. Fueron años de expectativas empresariales acusadamente desfavorables. El número de sociedades fundadas en

357 Antoni Esteveordal Grau, *La constitució de societats mercantils a Barcelona, 1912-1935: anàlisi d'un indicador de formació de capital*, Barcelona: Tesis doctoral, Universitat de Barcelona. Departament d'Història i Institucions Econòmiques, 1986, pág. 125.

este período es el más bajo del siglo, aunque la inversión no se hundió. No hay que descartar que esto se debiese, como argumentaban algunos expertos económicos de la época, a que las compañías tendieran a convertirse en anónimas como medida para hacer frente a una fuerte crisis económica. Las fuentes documentales que ha consultado el autor han sido respecto a las disoluciones los datos conservados en la DGRN (1901) y DGRN (1911, 1911-1952). A la hora de consultar las suspensiones de pagos y quiebras ha utilizado el INE (Instituto Nacional de Estadística), el Anuario Estadístico de España y el Boletín de Estadística (Boletín Mensual de Estadística)³⁵⁸.

5.2. Fuentes documentales

La principal fuente documental empleada en este capítulo ha sido el Registro Mercantil que se conserva en el archivo de la Cámara de Comercio de Barcelona. El archivo se compone de hojas agrupadas en carpetas en las que se anotaban las aperturas, la modificación y la liquidación de las empresas existentes. Hemos efectuado un recuento de las empresas de Barcelona entre 1929 y 1935. En este archivo, hoja por hoja se ha podido hacer, por ejemplo, de una manera específica, una tabla del año 1929 de las 250 empresas con mejor documentación indicando la situación mercantil de las empresas a partir de si estaban recién abiertas, modificadas o quebradas.

Esta consulta se ha combinado con la de los *Boletines Oficiales de la provincia de Barcelona* de 1929 a 1933, libros conservados en el Arxiu Històric de la Diputació de Barcelona en los que de manera más descriptiva se daba cuenta de las empresas en situación de embargo y los industriales con deudas.

358 Xavier Tafunell, "Empresa y bolsa", en Albert Carreras y Xavier Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005, pág. 768.

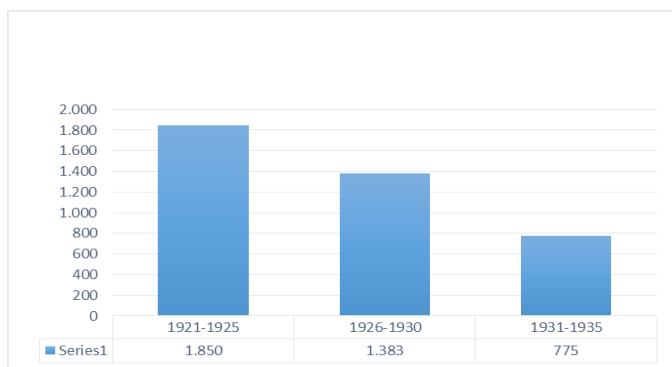
Con estos archivos se ha podido ver el marco económico y legal que existió entre el 1929 y 1933 respecto a la situación de las empresas. En el mismo archivo también se ha consultado el *Butlletí Mensual d'Estadística de 1934* con datos sobre las importaciones-exportaciones en Cataluña de 1930 hasta 1933, la especulación de la banca catalana de 1929 a 1934, los salarios y jornadas de trabajo de 1914 a 1930, las nuevas leyes arancelarias de 1931. Con estos archivos he realizado gráficos de barras y de línea que han servido para argumentar las claves que causaron la inestabilidad de las empresas en Barcelona. No consta que Tafunell y Estevedeordal por ejemplo hayan usado los mismos archivos que los que se han utilizado en este trabajo.

5.3. Las empresas constituidas en Barcelona entre 1921 y 1935

La inestabilidad laboral vino causada por la deficiente creación de empresas. El número de sociedades que se constituyeron entre 1921 y 1935 fue disminuyendo. Si de 1921 a 1925 se habían constituido 1.850 sociedades, entre 1926 y 1930 se crearon 1.383. En el quinquenio siguiente, 1931- 1935, solo se constituyeron 775 sociedades³⁵⁹. (Ver gráfico 20)

359 Los grandes negocios familiares esporádicamente se encontraron entre los mayores grupos empresariales del país, y más habitualmente entre los segundos (Comín, Hernández y Llopis 2002; Carreras y Tafunell 2005; Valdaliso y López 2007; Fernández y Puig 2007; Fernández y Puig 2009). Paloma Fernández Pérez, “Entre el poder y el mercado. Aproximación a la evolución histórica de los grandes grupos empresariales familiares en la España del siglo XX”. Paloma Fernández Pérez, Andrea Lluch, María Inés Barbero... [Et al.], *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, Bilbao: Fundación BBVA, 2015, pág. 350-351.

Gráfico 20. *Número de empresas constituidas en Barcelona desde 1921 a 1935*



Fuente: Estevadeordal, *La constitució de societats mercantils...*, pág. 125.

Aunque los datos del gráfico de Estevadeordal (1986) muestran un descenso de empresas constituidas desde 1921 a 1935 Xavier Tafunell le contradice señalando que la década de 1920 —salvando el bache de 1922— fue una etapa muy dinámica. La tasa de crecimiento del período 1924-1930 fue lo suficientemente elevada como para contradecir la idea de que el descenso en el ritmo de creación de sociedades refleja un frenazo en el proceso de capitalización; más bien todo lo contrario. El carácter expansivo del ciclo económico queda ejemplificado en sectores tan estratégicos como el minero y el eléctrico, en los cuales la reducción del número de sociedades corrió pareja a una intensa acumulación de capital. En la rama principal de producción de bienes de capital también parece suceder algo similar. Los avances más espectaculares se produjeron en los sectores inmobiliario y químico. De hecho, la única actividad que sufrió descapitalización fue la navegación, inmersa como estaba en

un declive imparable desde el fin del conflicto bélico como consecuencia de un gran exceso de capacidad. Tafunell recalca que los datos censales dan también una imagen menos sombría de la evolución del mundo empresarial durante la República. Entre 1929 y 1935 en un clima de expectativas de inversión muy negativas, era congruente que las nuevas iniciativas empresariales declinasen. En lo que respecta a las empresas en funcionamiento, tuvo lugar una drástica desaceleración del crecimiento. En la mayor parte de los sectores se realizaron incrementos marginales de financiación. El estancamiento es evidente, pero para Tafunell no cabe hablar de regresión³⁶⁰.

5.3.1. Las empresas constituidas según los sectores económicos, 1921-1935

En un trabajo posterior añadieron Albert Carreras y Xavier Tafunell (2009) que las empresas constituidas entre 1929 y 1935 en general tuvieron un problema común. Fueron poco rentables, sobre todo las empresas privadas que fueron las que aguantaron de hecho la economía de las empresas españolas de la época.³⁶¹ Estos autores entienden que estas empresas se alimentaron entre 1923 a 1929 de la etapa primorriverista que tendió a la inflación. Una vez acabada la dictadura muchas de estas empresas se hundieron demostrando ser unas entidades poco sólidas ya que su sistema financiero estaba sometido a la constante inversión de los accionistas y no a sus propias ganancias. Por ello, una vez la inversión a partir de 1929 disminuyó la rentabilidad de las empresas disminuyó notablemente. Tanto en los datos

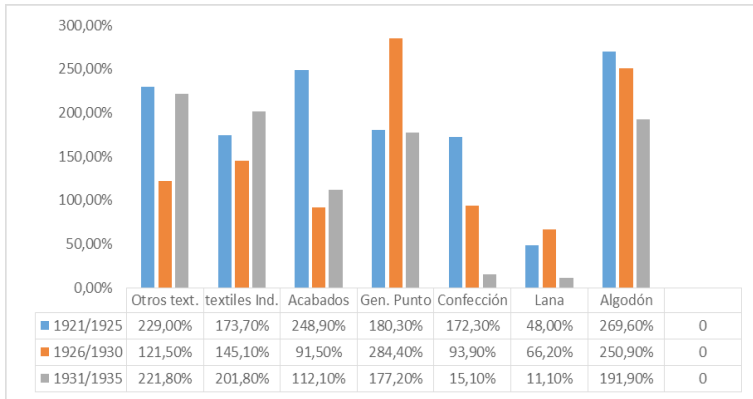
360 Tafunell, "Empresa y bolsa" ..., pág. 772.

361 Ídem.

que se ha extraído de las carpetas del Registro Mercantil de Barcelona como los que aporta Estevadeordal en su estudio muestran que, entre 1931 y 1935, en el sector primario solo se invirtió en la sección agrícola, siendo una de las pocas en las que realmente se invirtió. En estos años, en este subsector se constituyeron 56 empresas, mientras que en el quinquenio 1926-1930 solo se crearon 18 y 15 en el de 1921-1925³⁶². Por el contrario, la industria alimenticia tuvo un lento retroceso. De las 71 empresas constituidas entre 1921 - 1925 se disminuyó a las 38 sociedades de la etapa de 1931-1935. En el sector secundario, durante los años veinte la industria textil, la más importante de las industrias catalanas, tuvo un claro retroceso, disminuyendo de las 326 empresas constituidas en 1921 - 1925, a las 113 de la etapa entre 1931 y 1935. Por ello existió dentro de la industria una diversificación del sector a nuevos productos como la seda artificial. El capital de los empresarios catalanes se invirtió en estos productos. (Ver gráfico 21)

362 Antoni Estevadeordal Grau, *La constitució de societats mercantils a Barcelona, 1912-1935: anàlisi d'un indicador de formació de capital*, Barcelona: Tesis doctoral, Universitat de Barcelona. Departament d'Història i Institucions Econòmiques, 1986, págs. 93 y 125.

Gráfico 21. *Evolución de los capitales sociales de las firmas textiles de 1921 a 1935*

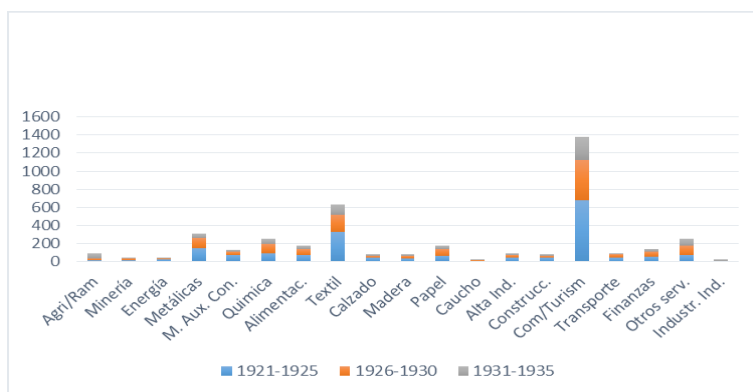


Fuente: Esteveadoral, *La constitución de societats mercantils a Barcelona...*, pág. 125.

Este retroceso de la industria textil fue seguido en general por todas las demás. Por ejemplo, en la industria energética la constitución de sociedades disminuyó de las 22 de la etapa 1921-1925 a las 7 de la de 1931-1935, mientras que, en la química, aunque tuvo un pequeño ascenso en 1926-1930 con 100 empresas constituidas, en los años 1931-1935 solo se constituyeron 59. La industria de la construcción demostró mala salud, sobre todo en los años 1931-1935, con solo 18 empresas constituidas, siendo uno de los sectores más perjudicados por la crisis de los años treinta. Un sector al que le costó realmente aunar capital social fue el comercio seguramente debido a las políticas arancelarias del régimen primorriverista y después de 1929 por las políticas proteccionistas de las naciones europeas. En estas industrias se produjo el declive más destacado, pasando de las 679 sociedades constituidas en la 1921-1925 a solo 255 empresas en el quinqu-

nio 1931-1935³⁶³. En el sector terciario no hubo una actividad que generara nuevos recursos financieros de manera estable desde 1921. Es más, durante toda la década de los años veinte, muchos de los servicios imprescindibles tuvieron un desarrollo bastante bajo como fue el caso del transporte que pasó de 44 empresas en 1921-1925 a solo 13 en la 1931-1935³⁶⁴. (Ver gráfico 22)

Gráfico 22. *Capitales asociados de las empresas constituidas en Barcelona, 1921 - 1935*



Fuente: Esteveadeordal, *La constitució de societats mercantils a Barcelona...*, pág. 125.

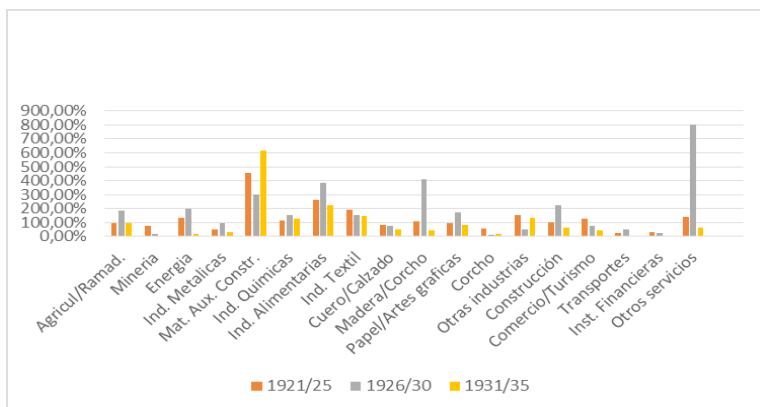
Esta caída de la economía entre 1929 y 1935 coincidió con una disminución del capital asociado en la industria catalana. En el sector primario, en la agricultura, el capital invertido en esta etapa fue del 185%, porcentaje mayor al de la etapa entre 1921 y 1925, tendencia que también siguió el sector energético con un 200% pero no así en el de la minería que cayó en picado. En el sector secundario la industria textil fue cayendo

363 Esteveadeordal Grau, *La constitució de societats mercantils a Barcelona...*, pág. 125.

364 *Ibid.*

porcentualmente (146% en la etapa 1931/35) aunque el capital social invertido sirvió para diversificar la industria. La construcción recibió un porcentaje inversor del 223% entre 1926 a 1930 que disminuyó al 62% a partir de los años treinta. En el sector terciario, la industria de servicios, el turismo y el comercio con un poco más del 40% a duras penas llegó a los niveles de antes de la Primera Guerra Mundial. El sector de transportes se demostró poco desarrollado por la poca capacidad inversora llegando solo al 1,9% en el año 1935. (Ver gráfico 23)

Gráfico 23. *Evolución en porcentaje de los capitales asociados de las empresas constituidas en Barcelona, 1921 - 1935*



Fuente: Esteveordal, *La constitució de societats mercantils a Barcelona...*, pág. 125.

Tafunell y Esteveordal coinciden en considerar que la caída del número de empresas barcelonesas se produjo en el tránsito de 1929 a 1930 sin mencionar los meses en qué se inició la crisis por ser una etapa oscura a nivel de documentación. En este periodo he contabilizado en los archivos de la Cámara de Comercio la situación legal y financiera de 250

empresas, las que poseían los datos más completos, empresas entre las que están el Tibidabo, el Ateneu, la Cervecería Moritz o las cavas Codorniu. Al encontrar el listado de estas empresas no se ha priorizado a que sector económico pertenecían sino en que situación legal se encontraban. De estas 250 empresas 73 estaban en proceso de disolución, 119 estaban en situación de modificar su situación legal y 58 eran empresas en proceso de apertura. En 1928 hubo una inclinación mayoritaria de las empresas hacia la modificación (muchas de ellas por un aumento de capital social) y a la liquidación (normalmente por falta de liquidez). El aumento de capital en las empresas como he mencionado anteriormente podía ser parte de una estrategia financiera para esconder un problema de tesorería. Para aceptar un nuevo capital las empresas debían modificar sus estatutos, aunque esto no se puede demostrar observando los archivos. (Ver tabla 12).

Tabla 12. *Empresas abiertas, modificadas y disueltas, 1928-1929*

NOMBRE (1928)	CAPITAL	ESTADO	RAZÓN
La Seda de Barcelona	-	modificación	
Fábrica de Cerveza Moritz	1.300.000	modificación	aumento de capital
Sociedad Anónima Monegal	4.241.862	modificación	perdidas-notificación
Codorniu S. A.	-	modificación	modificación de artículos
Funicular de Montjuich	10.000.000	modificación	aumento de capital
El Tibidabo	-	modificación	modificación de pactos
Catalá y Trochut	32.437.250	apertura	-
Funicular Aéreo de Montserrat	2.000.000	apertura	-
Compañía Nacional de Crédito	2.250.000	modificación	aumento de capital
Producción de bórax y artículos químicos	5.000.000	modificación	modificación
Sucesora de Productos Eléctricos	3.000.000	modificación	aumento de capital

Industrias agrícolas y pecuarias	1.500.000	modificación	aumento de capital
Tejidos Noguera S.A.	1.005.000	modificación	aumento de capital
Antonio Caubet	1.500.000	modificación	emisión 60 obligaciones
G. y M. Bigas	999.000	modificación	aumento de capital
Compañía Ibérica de colonización africana	900.000	apertura	-
Simón Santaines y Compañía	5.232.400	apertura	-
Tenería Balear	2.500.000	modificación	cambio de nombre
Cinematografía Nacional Española	75.000.000	apertura	-
Chocolates Juncosa	1.500.000	apertura	-
Fabrica Folch	5.750.000	modificación	reducción 750.000 ptas.
Parlophon	1.000.000	apertura	-
Ferrer y Güell	-	modificación	aumento de capital
Olivarera Española	-	disolución	-
Manufactura Oller	-	disolución	-
Compañía Española para la fabricación del vidrio	-	modificación	modificación estatutos
Industrias Ópticas	-	modificación	modificación estatutos
Editorial Catalana	-	modificación	modificación estatutos
Altos hornos de Andalucía	-	disolución	-
Savater y Aynerich	-	disolución	pérdida de capital

Fuente: Archivo de la Cambra de Comerç de Barcelona. Libros del Registro Mercantil, 1929-1933, números de registro del 15.000 al 19.000. Elaboración propia.

La apertura de empresas en Barcelona a partir de 1929 se mantuvo a la baja hasta 1930. Esto se debió por un lado a la regresión económica en Cataluña provocada por la crisis financiera y por otro lado por la política reguladora que practicaron los diferentes gobiernos de la Segunda República. Esta política de control que practicó el Estado respecto a la situación del trabajador en la empresa y la verdadera situación financiera de las empresas provocó por una parte que las sociedades especulativas del anterior régimen desaparecieran, aunque por otro lado la desaparición de estas empresas agravó la situación de desempleo por parte del obrero de la época. (Ver tabla 13)

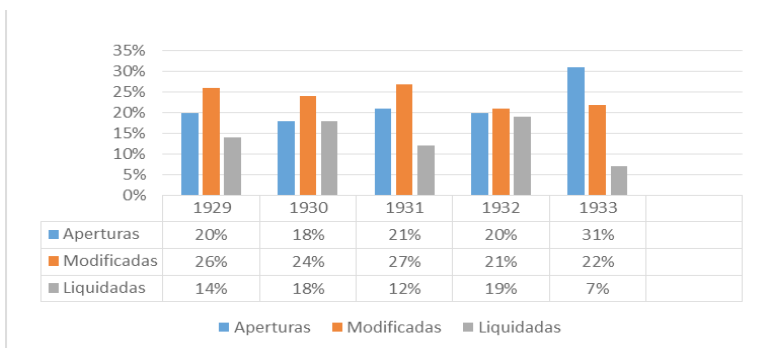
Tabla 13. *Empresas modificadas y disueltas en 1929*

NOMBRE (1929-1930)	CAPITAL	ESTADO	RAZÓN
Garriga Grau Y soles	600.000	modificación	Reducción de capital
Manufacturas Serra balet	-	modificación	Modificación pactos
Soler y Vilaseca	-	modificación	Modificación pactos
Hijos de F. mas Sardá	-	modificación	-
Cataluña	-	modificación	-
Compañía Hispano Irlandesa	-	modificación	-
El Tibidabo	-	modificación	Modificación pactos
Puigmal	-	modificación	-
Establecimientos quillet	-	modificación	-
Ateneo Barcelonés	-	modificación	Modificación artículos
Viuda de Juan Furquet y compañía	-	modificación	Transformación de sociedad
Comercial Pons	-	modificación	Transformación de sociedad
Molla y Feliu	65.000	modificación	Aumento de capital
Compañía española de electricidad y gas Lebon	-	modificación	Modificación pactos
Unión salinera de España	-	modificación	anotación
Tenería moderna franco española	-	modificación	Modificación de pactos
Laboratorio industrial	-	disolución	
E. Martí y compañía	20.000	modificación	Transformación de la sociedad
Sant y Salgado	-	disolución	-
Catalana agrícola algodonerá	-	disolución	-
Sucesora de aceros eléctricos	-	modificación	Reducción de acciones
Compañía Marroquí	-	disolución	Perdida de capital
Laboratorios andromacos	-	disolución	-
Productos químicos hispano lubseynstzi	-	disolución	-
Jaime Estrada y compañía	-	disolución	-
Llorens hermanos	-	disolución	-
Manen y Muela	-	disolución	-
Castillón Valls y Sellares	-	disolución	-
Bulbuena y compañía	-	disolución	-

Fuente: Archivo de la Cambra de Comerç de Barcelona. Libros del Registro Mercantil, 1929-1933, números de registro del 15.000 al 19.000. Elaboración propia

Las empresas que abrieron entre 1928 y 1930 lo hicieron a partir de una estructura colectiva y cooperativa o en casos más extremos con un límite de vida financiera. En resumen, desde 1921 a 1935 el número de las empresas constituidas en Barcelona disminuyó de manera alarmante, señalando a una regresión económica. La política inflacionista de la Dictadura de Primo de Rivera provocó la creación de muchas empresas por el furor financiero creado por la Primera Guerra Mundial. Esta creación empresarial finalizó en 1929 por varias razones: primero, la dictadura primorriverista y su la política empresarial tocó a su fin. Segundo, la coyuntura favorable creada por la guerra finalizó y el empresario no la aprovechó. Tercero, el crac de 1929, originado en los Estados Unidos, cerró las puertas del mercado internacional cosa que se refleja en el descenso del sector servicios en los años de crisis financiera. Cuarto, los empresarios que sobrevivieron a esta situación aumentaron el capital social de sus empresas con el objetivo de esconder la mala situación financiera. (Ver gráfico 24)

Gráfico 24. *Empresas abiertas, modificadas y disueltas (%) de 1929 a 1933*



Fuente: Archivo de la C mbara de Comerç de Barcelona. Libros del Registro Mercantil, 1929-1933, números de registro del 15.000 al 19.000. Elaboración propia

Por esta razón tuvieron que modificar estatutos e ir incorporando nuevos accionistas como fue el caso de la Aserradora Barcelonesa, la Compañía Iberoamericana de Inmuebles y Crédito, La Sociedad Anónima de Aguas de San Vicente de Castellet o Almacenes Jorba, entre otros. Por último, algunas empresas decidieron autoliquidarse y posteriormente reabrir para limpiar deudas.

5.4. Las empresas embargadas y disueltas en Barcelona entre 1929 y 1935

El número de empresas creadas entre 1929 y 1935 según Xavier Tafunell (2005) disminuyó radicalmente respecto a la década de los años veinte. Tafunell indica que a partir de 1929 fueron años de expectativas empresariales acusadamente desfavorables. El número de sociedades fundadas entre 1929 y 1935 fue, hasta entonces el más bajo del siglo, aunque la inversión no se hundió. (Ver tabla 14)

Tabla 14. *Número de empresas disueltas, en suspensión de pagos y en quiebras en el Estado español de 1929 a 1935*

	Disoluciones	Suspensiones	Quiebras
1929	600	94	105
1930	501	122	84
1931	458	178	105
1932	490	-	-
1933	471	-	-
1934	364	-	-
1935	352	-	-

Fuente: Tafunell, "Empresa y bolsa" ..., pág. 778.

Las disoluciones entre 1929 y 1935 disminuyeron mostrando un mayor número de disoluciones en 1929 con 600

empresas por las 352 en 1935. En cambio, en 1930 y 1931 se mostraron un número de empresas en suspenso mayor que en 1929 con 122 y 178 respectivamente. El número de quiebras entre 1929 y 1931 se muestran entre 105 y 107 empresas por año solamente disminuyendo en 1930 con 84 empresas. Sorprende el vacío documental que existe en los datos recogidos por Tafunell a partir de 1931 con respecto a las empresas en situación de quiebras o suspendidas³⁶⁵. Los números estadísticos de Tafunell coincide a su vez con las reclamaciones de la administración de Barcelona recogidas en los *Boletines Oficiales de Barcelona*, libros recopilatorios conservados en el Arxiu històric que muestran que en diciembre de 1929 el Servicio de Recaudación de Contribuciones de la Provincia de Barcelona reclamó a todos los “industriales” con deudas con el Estado el cobro pendiente de alguno de los trimestres del año al no haber podido ser localizados por la administración³⁶⁶. A fecha del 18 de diciembre de 1928 había unos 300 contribuyentes “industriales” que, según el artículo 101 del Estatuto de Recaudación, habían de liquidar las cuentas pendientes con el Estado o sus pertenencias serían embargadas y posteriormente subastadas³⁶⁷. En días sucesivos, específicamente el 5, 6 y 7 de diciembre, el Servicio de Recaudación de Contribuciones de la Provincia de Barcelona añadió unos 500 “industriales” más a la lista de deudores que debían de dar cuenta al Estado

365 Xavier Tafunell, “Empresa y bolsa”, en Albert Carreras y Xavier Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005, pág. 768.

366 En los *Boletines Oficiales* no se especifica claramente a que sector económico pertenecen estos industriales.

367 La oficina administrativa sobre las sociedades anónimas reclamó, mediante el artículo 47 de 8 de marzo del 1924, a sociedades como Mullerco S.A., Transportes Palazón S.A., o la Compañía Comercial W.H., que pagaran las cuotas pendientes de contribución en la Tesorería de Contaduría de Hacienda o serían apremiados y sancionados. *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1929, números 6999 y 7169, pág. 1-4, en ambos casos.

de su dirección y situación física ante amenaza de embargo. En abril de 1930 en el *Boletín Oficial* se empezó a publicar la lista de “industriales” con deudas. Del 3 al 5 de abril la lista de “industriales” no localizadas con conflictos económicos, sumando los datos publicados un mes después, desde el 26 al 29 de mayo, dio un cómputo general de 600 “industriales”. En verano de ese mismo año, concretamente el 4 de julio, se hizo pública la lista de la subasta de los bienes sustraídos a aquellos “industriales” que debían varios pagos, concretamente del primer al cuarto trimestre de 1929 al primer trimestre de 1930³⁶⁸. En agosto se publicó una lista de 500 “industriales” fallidos en el 2ª y 3ª trimestre de ese año, flujo que continuó hasta el final de año. Las sociedades extranjeras como la Sociedad Suiza de Seguros “La Federale”, por el trienio de enero de 1927 a diciembre de 1929, la Sociedad alemana de banca “Banco Alemán Transatlántico”, por el trienio de enero de 1923 a 31 de diciembre de 1925, y la sociedad danesa de seguros “Nordisk Brandforsikring”, por el trienio de enero de 1928 a 31 de diciembre de 1931, fueron algunos de las sociedades fallidas más famosas³⁶⁹. En diciembre, 108 “industriales” debían a Hacienda el primer trimestre de 1929. Estos “industriales” tuvieron un plazo de 15 días para reclamar en el Tribunal Económico Administrativo. El 24 de diciembre el número de “industriales” aumentó a 182 deudores más. El Estado empezó entonces a reclamar a diferentes deudores, este fue el caso del Nacional de clase D-Motos- y deudores con permisos, como el de taxi (auto-taxis), cuyo número fueron de unos 300 deudores³⁷⁰. Del 23 al 30 de enero de 1931 otras

368 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1930, número 7699, pág. 1-4.

369 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1931, número 1712, pág. 1-4.

370 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1930, número 983, pág. 1-4.

200 sociedades fueron requeridas por no haber presentado los balances correspondientes a los años 1926-1931³⁷¹. Entre ellas sociedades como Duarte y Carreño y Capdevila o Grau y Compañía. En ese tiempo en los boletines aparecieron nuevas ordenanzas sobre el trabajador extranjero, siguiendo el modelo alemán que cortó con la libre circulación de obreros fuera de las fronteras sino cumplían previamente una serie de condiciones. En febrero de 1932 el número de contribuyentes que no pagaban su contribución aumentó y en marzo el Ministro de Hacienda declaró que las empresas con un capital superior a dos millones de pesetas no tenían que pagar una cuota mínima de la Contribución Industrial o de la de Utilidades, en cambio las compañías cuyo capital fuese entre 500 mil a dos millones, debían obligatoriamente abonar la Contribución Industrial o la de Utilidades en un plazo sin especificar³⁷².

Los *Boletines Oficiales de la provincia de Barcelona* apuntan una serie de empresas con impagos atrasados. Estas empresas fueron por ejemplo el Suministro de Aguas Potables, con una deuda de 3,432 pesetas correspondientes al año 1930, Solidit it Española, con una deuda pendiente (1926-1928) de 1.613,90, Olesa Industrial, con otra de 4.816,35 pesetas por las contribuciones no pagadas de 1920 a 1922, Editorial Muntañola con 390,22 pesetas pendientes de pago de 1927, o el Funicular Aéreo de Montserrat a San Jerónimo, con 232,50 ptas. con una deuda correspondiente a los años 1923-1924. El número de empresas en proceso de embargo entre 1932 y 1933 con peligro de ser subastadas en ese periodo aumentaron a otras 500 sociedades más. En 1933 los contribuyentes suscritos a la Contribución sobre las Utilidades de la Riqueza Mobiliaria lo compusieron las empresas correcta-

371 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1931, número 657, pág. 1-4.

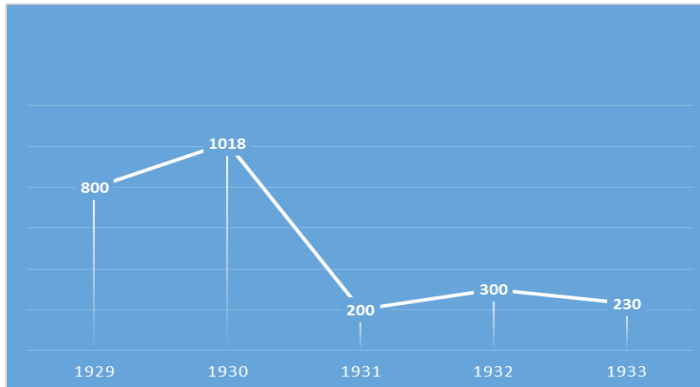
372 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1932, números 2000 y 2238, pág. 1-4.

mente domiciliadas. Estas empresas estaban agrupadas en listas clasificadas según sus capitales e importe de las obligaciones. Esta información fue proporcionada por las mismas empresas. Estas listas estaban catalogadas a su vez según su función productiva o al sector al que pertenecieran como eran empresas de seguros que tuvieran un mínimo de 112 socios y un capital global de 75.051.250 pesetas, empresas anónimas, y empresas comanditarias por acciones que estuvieran compuestas de 2.485 socios con un capital de 3.318.217.644 ptas. y 742.795.600 ptas. de obligaciones. También existían empresas del sector de la minería compuestas de 47 socios, con un capital de 102.188.175 ptas. y 45.888.200 ptas. de obligaciones, empresas cooperativas con 43 socios y 2.632.391 de capital, las explotaciones industriales de las cooperaciones administrativas con un mínimo de 2 socios, y finalmente las empresas colectivas comanditarias simples compuestas de 1.589 socios y un capital de 361.744.792 y las Comunidades de Bienes con 30 socios y 12.882.943 de capital. En estas listas además de las empresas también estaban adscritos, según el cargo, directivos y administrativos como directores, gerentes, empleados de compañías, sociedades y presidentes y vocales de los Consejos de Administración. En total estas listas se componían de 86.351 contribuyentes con un imponible de 383.607.167 y una cuota de 20.502.635³⁷³. El número de empresas en peligro de embargo en ese año 1933 disminuyó a 230 empresas (Ver gráfico 25)³⁷⁴.

373 *Ibíd.*

374 *Ibídem.*

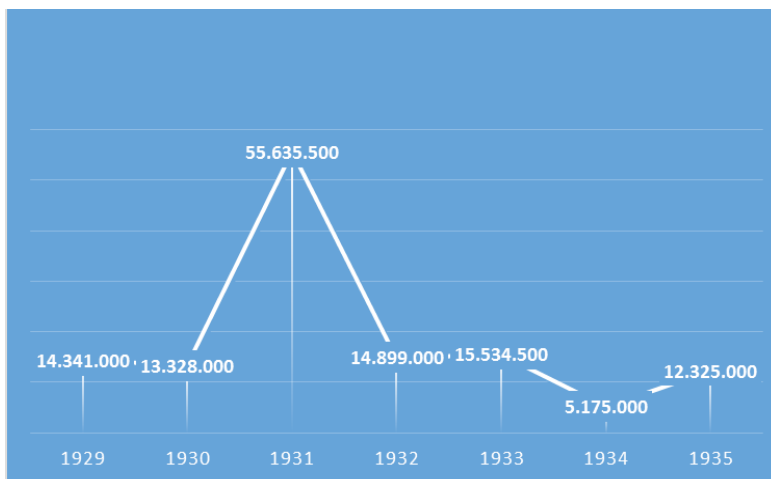
Gráfico 25. *Número de empresas barcelonesas en situación de embargo-subasta entre 1929 y 1933*



Fuente: *Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona* (1929-1933), del número 6999 de 1929 al número 3749 de 1933. Elaboración propia.

Estas disoluciones provocaron que sus capitales sociales estuvieran desahuciadas. Los capitales desahuciados en 1929 alcanzaron las 14.341.000 pesetas, cifra que disminuyó a 13.328.000 pesetas un año después. El número en 1931 aumentó de manera considerable, siendo la cifra más alta del periodo, con 55.635.500 pesetas. Un año después, en 1932, la cifra volvió a normalizarse con unos 14.899.000 pesetas. El capital disuelto de las empresas de Barcelona en 1933 aumentó levemente a 15.534.000 pesetas, bajando a un mínimo en 1934 de 5.175.000 pesetas. Esta cifra en 1935 volvió a aumentar hasta a los 12.325.000 de pesetas. En definitiva, el capital disuelto entre 1929 y 1935 fue relevante, sobre todo en 1931. El tamaño de las compañías correspondería a la pequeña y mediana empresa. (Ver gráfico 26)

Gráfico 26. *Capital de las empresas barcelonesas desahuciadas entre 1929 y 1935*



Fuente: Estevadeordal, *La constitució de societats mercantils...*, pág. 93.

En conclusión, según los datos legales y numéricos recogidos en los *Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona* entre 1929 y 1935 en Barcelona muchas empresas empezaron a dar muestras de agotamiento financiero y el Estado Español demostró preocupación por ello. Con la llegada de la Segunda República se puso fin a la política inflacionista de la Dictadura primorriverista y estableció una política de regulación económica sobre la mediana y la pequeña empresa. También impuso un control sobre las aduanas y la migración extranjera. Además, con el advenimiento de la República la preocupación por el paro forzoso llevó a establecer una nueva política de relaciones entre los patrones y los obreros con la creación de los jurados mixtos. Esta situación política estuvo lastrada por un contexto internacional económico inestable entre otras

razones, según se recoge en los *Boletines Oficiales de Barcelona*, por la caída de la Bolsa de Nueva York en 1929³⁷⁵.

5.4.1 Las medidas del Estado contra la situación contributiva irregular de las empresas, 1930 - 1932

En los *Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona* (1929-1933) se recoge que entre 1930 y 1932 el Estado implantó una serie de medidas de carácter regulador sobre las empresas, buscando una mayor recaudación. Los objetivos de estas nuevas medidas fueron específicamente: primero, sanear las empresas que estaban en una situación irregular, segundo, eliminar legalmente aquellas empresas que ya no estaban en activo y tercero, hacer más equitativo y razonable el reparto de ganancias y pérdidas entre los accionistas. Cuarto, igualar las condiciones favorables que tenían las empresas extranjeras con las del Estado español y quinto, compensar los posibles factores de riesgo financiero de las empresas³⁷⁶.

El delegado de Hacienda de la Provincia de Barcelona en diciembre de 1930 impuso como primera medida multas de 25 pesetas a 400 industriales que no habían presentado el volumen de ventas y las operaciones comerciales que habían efectuado en 1928, aumentando la multa en 50 pesetas en días sucesivos, lo que influyó en 1.000 industriales más. El Estado impuso dos medidas reguladoras más, apoyándose en el reglamento del 24 de abril de 1909. Por un lado, exigió que las empresas que liquidaron hasta el 31 de diciembre de 1924 serían denunciadas sino declaraban su situación en 1930; por otro, estableció que las que se disolvieron antes del 1 de enero

375 *Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona*, 1929, números 6999 y 7169, pág. 1-4.

376 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1931, número 558, pág. 1-4.

del 1925 habían de entregar una escritura, una carta de disolución de capital y la liquidación notarial en un plazo de cinco días bajo sanciones. Todas estas medidas legales se aplicaron en un momento en el que la inversión y la rentabilidad de las empresas desde 1928 estaban declinando por una profunda crisis financiera.

En enero de 1931 el Estado publicó medidas reguladoras en los *Boletines de la Provincia*. La Ley del Timbre del 11 de mayo del 1926 bajo el reglamento del 29 de abril de 1909, obligaba a las empresas a reintegrar, a razón de 2,40 pesetas las certificaciones y 0,15 pesetas las restantes, los siguientes documentos: primero, una certificación referida a 31 de diciembre de 1930 del número nominal y de valor de las acciones, las obligaciones, los bonos y las cédulas. Segundo, los empresarios tenían que declarar el valor efectivo de la sociedad el 1 de enero de 1931. Tercero, las sociedades tenían que presentar una copia de los balances, la memoria, cuentas perdidas y las ganancias del último ejercicio además de un certificado de aprobación. Si esto no se efectuaba, se entraría a la liquidación de oficio de las distintas sociedades como había ocurrido a sociedades como la Unión de Comercio S.A., López y Kerchbauner Soc. Ltda., Preckler, Sabaté y Compañía y a la Sociedad Española de Suministros para Industrias que no habían presentado la documentación de los ejercicios 1926-1930. Desde el 15 al 23 de enero de 1931 se amenazó con sancionar por no presentar la documentación según la ley 9ª de la ley reguladora de la Contribución de Utilidades de la Riqueza Mobiliaria³⁷⁷.

El Estado a comienzos de 1932 empezó a sancionar bajo el artículo 25 de la Ley reguladora de la Contribución sobre Uti-

377 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1931, número 558, pág. 1-4.

lidades de la Riqueza Mobiliaria, texto. Este proceso legal fue un sistema de defensa por parte del Estado republicano que pretendió regular el estado financiero de las empresas y desarrollar la defensa financiera de la empresa española respecto las empresas foráneas. La Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria fue una ley aprobada en 1900 que, con fines recaudatorios, obligaba a los contribuyentes a suministrar a la administración los datos necesarios para las liquidaciones de las empresas correspondientes. Esta ley fue reformulada en 1928 de acuerdo con el Jurado de Utilidades y con la aprobación del Ministro de Hacienda³⁷⁸.

En este nuevo marco legal: primero, se establecieron unos parámetros judiciales más claros para liquidar las empresas deficitarias de manera más rápida y eficiente ya que inicialmente en la ley no se especificaba que un inspector técnico hiciera un informe para comprobar la liquidación siendo el propio contribuyente el que formulaba las liquidaciones provisionales haciendo las modificaciones que quisiera el empresario en la administración. Esta falta de un informe técnico por parte de la administración sobre el estado de la empresa provocaba que la sociedad no liquidara de forma definitiva³⁷⁹. Segundo, en esta nueva instancia legal se estableció un plazo de un año para liquidar la empresa. Una vez pasado este tiempo, si el contribuyente no hacía la comunicación, sería la administración a partir del informe de un técnico la que cerraría la empresa permitiendo que el Estado recaudara más rápidamente.

Tercero, otras medidas de esta ley se basaron en equilibrar

378 José Antonio Gómez, *Legislación reguladora de la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria: refundición y anotaciones en el texto de 22 de septiembre de 1922*, Madrid: Imprenta de la Ciudad Lineal, 1928, pág. 438

379 Ídem.

las sociedades regulares colectivas cuyo problema residía en la distribución de las ganancias. Anteriormente estas ganancias no estaban reguladas en los Estatutos de la sociedad, y con esta nueva fórmula legal se obligaba a esclarecer el reparto de las ganancias entre los socios. Si no existía ningún tipo de aclaración la ley obligaba imponer los intereses de la sociedad por encima de la de sus socios que componían la empresa. Cuarto, además la ley regulaba las sociedades extranjeras que operaban en España. Antes de 1920, las cuentas españolas eran las que decidían la cuantía de la cuota. Eso era un inconveniente ya que la compañía extranjera que estaba en dos territorios podía asignar capital y beneficios al lugar con mejores condiciones tributarias. Eso se prohibió con la nueva ley ya que en ella se estipulaba que si los beneficios se consideraban divididos en cien partes a cada parte de la operación correspondía una parte de capital y beneficios. La ley, por otra parte, también regulaba las sociedades españolas que operaban en el extranjero. En el año 1924 tributaban en España por la totalidad de sus bases y fuera por la parte correspondiente a sus operaciones fuera del estado español.

Una parte del capital y de los beneficios después de 1924 quedaron libres de tributación en territorio español. Y por último desde un punto de vista económico-contable, los fondos de amortización son aquellos que se crean para compensar la pérdida de valor o depreciación que experimentan ciertos elementos patrimoniales. La ley admitía que una sociedad que poseía una depreciación del 30%-40% pudiera mostrar la depreciación íntegra sufrida. La amortización tenía que tener lugar mediante la reducción del valor amortizado en el activo o por la creación de un fondo en el pasivo³⁸⁰.

380 Medidas menores resueltas por el Tribunal económico administrativo central fueron que la

En resumen, la economía industrial y mercantil catalana entre 1929 y 1935 dio síntomas de agotamiento. Los diferentes gobiernos republicanos intentaron paliar esta grave situación con una serie de medidas que realmente nunca arreglaron del todo la situación financiera de la industria catalana. Por un lado, actualizaron la administración de las empresas abiertas o disueltas. Las empresas liquidadas tuvieron que ponerse en orden y el mercado laboral intentó favorecer al trabajador nacional por encima de los extranjeros. Se crearon los Jurados Mixtos para favorecer el papel de los trabajadores en la empresa. Todas estas medidas intentaron paliar la situación de las empresas catalanas que se habían mostrado a partir de 1929 débiles.

Las empresas de Barcelona estuvieron desde 1918 a 1935 inmersas en un contexto financiero especulativo y de explotación de fondos en el que nunca tuvieron reales deseos comerciales, como en parte se ha visto en el capítulo anterior, lo que provocó que las empresas, ayudadas por unas medidas políticas poco adecuadas, fueran poco viables a largo plazo. La creación de industria en Barcelona de 1929 a 1935 fue claramente de carácter inestable. Entre 1931 y 1935 solo se crearon 775 sociedades (Estevadeordal). Esta situación provocó una defensa política de la empresa nacional por parte del estado republicano, que a su vez efectuó una regulación financiera y mercantil sobre las empresas de la época. Y lo hizo de dos maneras: por una parte, el Estado liquidó defi-

cuota de capital era exigible, aunque la empresa estuviera en suspensión de pagos. Los cupones de valores extranjeros satisfechos en el extranjero y cobrados en el estado español estaban sujetos a tributación. En el caso de dividendos las cuentas serían a final de año en el que una sociedad que contabilizara en un ejercicio un incremento del valor activo que se había producido en varios años solo era imputable al ejercicio que se había contabilizado. Gómez, *Legislación reguladora de la contribución sobre utilidades...*, pág. 438.

nitivamente muchas empresas que habían vivido de la etapa eufórica e inflacionista de la dictadura primorriverista. Por otra parte, defendió la posición del trabajador dentro de la empresa y reguló la contratación masiva de mano obra barata foránea.

Una vez iniciada el proceso de liquidación de las empresas deficitarias por los distintos gobiernos republicanos se mostró una red empresarial que sobrevivió gracias a la inyección de dinero de los diferentes consejos de administración en el capital social ejecutando previamente una modificación de los estatutos de sus empresas, esto fue más del 20% de las empresas establecidas, lo que produjo que la recuperación industrial del año 1933 fuera solo aparente ya que el objetivo de esta ampliación de capital solo fue la de maquillar la situación financiera de las distintas empresas con el fin de superar la crisis económica iniciada a principios de los años treinta. El carácter especulativo de las empresas en Barcelona volvió aumentar en 1934 aunque no se pudiera observar cuál eran las causas de esta nueva alza especulativa por culpa del inicio en 1936 de la Guerra Civil. En cambio, lo que si se puede asegurar es que la consecuencia más grave de la situación financiera catalana en esta etapa fue el aumento del desempleo, el llamado paro forzoso que desaceleró la economía catalana³⁸¹.

381 Albert Balcells, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936*, Barcelona: Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona, ed. Ariel, 1971, pág. 32-38-78-79

6. LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS: EL PARO FORZOSO, 1929-1935

El objetivo principal de este capítulo es señalar la consecuencia más significativa que provocó la difícil situación de las empresas en Barcelona a partir de 1929 como fue el aumento del paro forzoso. Este paro forzoso abarcó todos los sectores económicos del país reflejando una industria más preocupada en el control de sus plantillas obreras que en la innovación y la prosperidad de los negocios. Esta situación tuvo su origen en el contexto favorable provocado por la Primera Guerra Mundial, contexto favorable que no fue aprovechado por los empresarios y la especulación empresarial combinado con un sistema financiero inestable y un comercio proteccionista provocó lentamente una situación cada vez más precaria en la economía doméstica catalana³⁸².

El desempleo entre 1929 y 1935 incitó un desajuste entre la producción y el consumo desacelerando la economía. El contexto de crisis económica provocada por la caída de la Bolsa de Nueva York en 1929 impidió realmente cualquier intento sostenible de recuperación tanto social como económica por parte de la Segunda República que se vio lastrada por muchos años de decisiones económicas y políticas desafortunadas³⁸³.

6.1. Estado de la cuestión

La historia de asistencia social y el desempleo en España ha sido investigada por varios autores para responder diferen-

382 Carreras y Tafunell, *Historia económica de la España Contemporánea (1789-2009)* ..., pág. 183.

383 *Ibidem*.

tes preguntas de historia económica o social, pero sin haberse planteado aún toda esta temática en relación con la crisis internacional que se inició en 1929 procedente de Estados Unidos.

Albert Balcells (1971) es Catedrático de Historia Contemporánea de la Universidad Autónoma de Barcelona y miembro numerario del Instituto de Estudios catalanes fue entre 1980 y 1987 fue vicedecano del Colegio Oficial de Doctores y Licenciados en Letras y en Ciencias de Cataluña. Balcells es especialista en historia social, en el libro consultado hizo un estudio del desempleo creado a partir de la crisis económica que existió en Barcelona, al tener los documentos más completos³⁸⁴. Balcells utiliza fuentes como las de los Boletines Oficiales de Colocación para tener una base estadística, o los Libros de Colocación.

Álvaro Soto Carmona (1989) es Catedrático de Universidad. Premio Extraordinario de Licenciatura y Doctorado. Ha realizado estancias de investigación y docencia en la Universidad de Buenos Aires (UBA), Universidad de Chile (UCH), Universidad de Nueva York (NYU) y en la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC). Soto Carmona fue profesor tutor durante 12 años de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Lleva trabajando 25 años en la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Tiene reconocido 4 tramos de investigación (sexenios) y cinco tramos de docencia (quinquenios). En este apartado he consultado el trabajo de Soto Carmona porque realiza un interesante análisis de la situación de la sociedad española a principios de los años treinta. En este trabajo señala la situación dramática de desempleo que afectó a todos los sectores económicos de la

384 Albert Balcells, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936*, Barcelona: Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona: Ariel, 1971, pág. 32-38-78-79.

época. Las fuentes que ha utilizado han sido, como Balcells, el Boletín Oficial de Colocación y los diferentes libros de colocación de la época³⁸⁵.

Josep A. Vandellós (1991) fue un economista y un estadístico que desempeñó su Catedra en la Universitat de Barcelona entre 1933 y 1936. Residió en Venezuela hasta 1945 donde hizo varios trabajos de referencia hasta que dejó el país por problemas de salud. Estuvo trabajando en la ONU hasta 1950, año en el que falleció. He utilizado su trabajo estadístico extraídos de la Bolsa de Trabajo de la Generalitat de Cataluña en el año 1933³⁸⁶. Con estos datos he podido saber qué sectores industriales fueron los más perjudicados por la crisis económica que existió entre 1929 y 1935.

Elena Maza Zorrilla (1999) es profesora titular de Historia Contemporánea de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Valladolid. Ha realizado varios trabajos sobre el asocianismo en España³⁸⁷. La autora señala que desde 1900 hasta 1935 en España no existió ningún tipo de planificación social que sustentase a la gente que podía perder su empleo demostrándose la sociedad española de la época como excluyente. Ya en 1905 las autoridades reconocieron la existencia de 813.815 familias pobres, unos 3,25 millones de personas, que representan el 17,5 por ciento del censo total de población. Esto provocó que la asistencia de carácter religioso iniciada en el segundo tercio del siglo XIX no compensase la falta de planificación social del Estado. Elena Maza utiliza las leyes que se fueron formando para afrontar la pobreza en el país

385 Álvaro Soto Carmona, *El Trabajo industrial en la España contemporánea, 1874-1936*, Editorial Anthropos, Barcelona, 1989, pág.347-348.

386 Josep A. Vandellós, *Crisis i cicles econòmics*, ed. Alta Fulla, 1991, pág. 136.

387 Elena Maza, *Pobreza y beneficencia en la España contemporánea, (1808-1936)*, Barcelona, Ariel, 1999, pág. 39-40.

para analizarlas de una manera cualitativa y cuantitativa.

Sergio Espuelas Barroso (2013) pertenece a la Universitat de Barcelona, en concreto al Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial. Las líneas de investigación en el que trabaja Espuelas Barroso son Historia de la política social, Determinantes del estado del bienestar, Régimen político y redistribución, y Desigualdad y redistribución. He consultado dos documentos del autor para valorar el esfuerzo que realizó la Segunda República para diseñar un seguro de desempleo en el Estado³⁸⁸. El autor utiliza diferentes fuentes como el desarrollo de las diferentes leyes que instaura el gobierno republicano o la memoria de 1935 de la Caja Nacional³⁸⁹.

Estos autores en general determinan que entre 1929 y 1935 existió una crisis económica que provocó un aumento de desempleados en todos los sectores industriales. El Estado republicano quiso hacer frente a esta problemática tomando varias iniciativas como fue crear un seguro de desempleo obligatorio que no se pudo efectuar por varias circunstancias.

6.1.1. Fuentes documentales

He consultado la memoria de la Caja Nacional de 1935 que está en la Universidad de Derecho de la Universitat de Barcelona. En este documento he podido ver su reglamentación de creación y de afiliación en el que hay redactado los derechos y las obligaciones de los afiliados. La creación de Cajas y de afiliados en 1935 respecto a los años 1932, 1933 y 1934 ha servido para poder observar la composición de afiliados y ver

388 Sergio Espuelas Barroso, “La creación del seguro de desempleo en la II República. Un análisis de su impacto y de por qué fue voluntario”, Universitat de Barcelona, 2008.

389 Sergio Espuelas Barroso, *La evolución del gasto social público en España, 1850-2005*, Estudios de Historia Económica, núm. 63, Banco de España. 2013.

si aumentaron o disminuyeron en número. También he consultado las industrias que más afiliados tuvieron en sus plantillas y que industrias no tuvieron ningún tipo de afiliación al seguro de desempleo³⁹⁰. También he consultado el libretto que contiene las Estadísticas de Huelgas de las memorias de 1929, 1930 y 1931 además del diario *El financiero* de 1932 y el diario *Labor* de los años 1933, que están colgados en la Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España que contienen datos sobre conflictividad laboral y desempleo involuntario³⁹¹.

6.2. El aumento de la pobreza en relación con el crecimiento del gasto social, 1923-1928

El número de fundaciones de beneficencia particular entre 1923 y 1928 afirma Elena Maza (1999) aumentó en España con más de once mil fundaciones con un capital superior total a los seiscientos millones en 1928. En Barcelona había casi cuatrocientas fundaciones en 1928 con un capital superior a los cuarenta y cinco millones. Maza indica que estos datos nos indican que estas fundaciones de beneficencia particular tuvieron un cometido auxiliar en la atención asistencial. Esto no es un síntoma de progreso social sino de dificultades. Se demuestra que en estos años en España y en Cataluña no hubo una política social sustentada en un sistema de seguros sociales obligatorios. Esta falta de planificación la tuvo que afrontar la Segunda República³⁹². (Ver tabla 15)

390 Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria correspondiente al año 1935, Madrid: Imprenta y Encuadernación de los Sobrinos de la Sucesora de M. Minuesa de los Ríos, 1936.

391 Estadística de Huelgas de 1929, 1930 y 1931, *El financiero* de 1932, diario *Labor* 1933, 1934 y 1935. Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España.

392 Elena Maza, *Pobreza y beneficencia en la España contemporánea, (1808-1936)*, Barcelona, Ariel, 1999, pág. 39-40.

Tabla 15. *Número de fundaciones de beneficencia entre 1923 y 1928*

	1923	1923	1928	1928
Núm. Fundaciones	379	11.383	387	11.614
Capitales (ptas.)	45.595.574	573.746.037	47.997.587	607.875.041
Media por fundación	120.305	50.404	124.025	52.340
Rentas (ptas.)	633.092	16.532.572	647.406	17.441.965
Media por fundación	1.670	1.452	1.673	1.502
	Barcelona	España	Barcelona	España

Fuente: E. Maza, *Pobreza y beneficencia en la España contemporánea, (1808-1936)* ... pág. 227-229.

El número de fundaciones creció levemente en 1928 con 11.614 en España con respecto a 1923 en el que había 11.383. En Barcelona también crecieron, las fundaciones en 1923 eran 379 aumentando a 387 en 1928. Estos números también se reflejaron en el aumento de los capitales de dichas fundaciones, que pasó de 573.746.037 pesetas a 607.875.041 pesetas en España. En Barcelona el capital de las fundaciones aumentó de 45.595.574 pesetas a 47.997.587 pesetas en 1928. Tres años después, en enero de 1931, año de mayor crisis en España, en el diario “El Imparcial” dentro de la sección “Información provincial” Fernando BAR.ANGO-SOLIS dentro de las notas barcelonesas escribía un artículo llamado “El problema de la beneficencia” donde informaba:

*El alcaide de Barcelona, señor conde de Güell, ha expuesto re-
cientemente, de una manera clara y terminante el estado en que se
halla el problema de la beneficencia de Barcelona. Sus palabras no
nos han revelado nada que no supiéramos que de antiguo conocen
todos los ciudadanos barceloneses las dificultades porque atravie-
san las organizaciones benéficas de nuestra rica y poderosa urbe;
pero han servido, por lo menos, para poner de nuevo sobre el tapete
esta cuestión, a la cual debiéramos dedicar por una vez, y de una
manera completa y definitiva, la máxima atención y el apoyo más
decidido. La existencia de este problema en una capital como Bar-
celona, justamente considerada como una de las más esplendorosas
del mundo entero, es una mancha que empaña nuestro prestigio,
adquirido a costa de mil esfuerzos y sacrificios. Y el hecho de que no
haya sido todavía completamente reorganizados los vicios benéficos
en forma que se evite el vergonzoso espectáculo de una mendicidad
callejera depresiva para todos, y se haga imposible el que un enfermo
fallo de recursos pueda ser recogido y cuidado, por falla de medios en
los establecimientos que la caridad oficial sostiene, es sencillamente
vergonzoso. Una ciudad que está laborando incesantemente por su
desarrollo y el engrandecimiento, no tiene derecho a dejar morir
todos los días por falta de auxilio a los que cayeron en la lucha. Con-
tinuar desentendiéndonos de este deber inexcusable, sería renegar de
la principal de las características que constituyen, y han constituido
siempre, el más legítimo motivo de orgullo de nuestra raza. El lla-
mamiento que acaba de hacer el conde de Güell para que el conflicto
se ha solucionado con toda urgencia debe ser atendido por todos y
cada uno de nosotros. No se nos ocurre pensar por un solo momento
que haya de ser resuelto a base de limosnas ni donativos, puesto que
por mucho que se consiguiera no bastaría para hacer frente a la
magnitud del problema, ni con la creación de nuevos impuestos que
venga a dificultar aún más la vida de los ciudadanos, cada día*

más penosa e imposible, Bien que los que pueden hacerlo se desprendan unas pesetas que contribuyan aliviar la situación de los pobres desheredados de la fortuna. Pero como esto no puede ser suficiente, es preciso que se busque una fórmula que permita hacer frente al problema de una manera que no venga a agravar los ya existentes en estos momentos de crisis y de penuria par a todos. Tan sólo un sorteo de lotería especial para la beneficencia de Barcelona un impuesto sobre las apuestas cruzadas en los frontones, como se hace en otras capitales españolas, o una autorización par a establecer determinados juegos más o menos lícitos, pero autorizados o tolerados en todas partes, podrían proporcionar los tres millones de pesetas que se consideran necesarios al año para impedir que en las capitales fallen camas; que en los asilos no pueda recocerse ni un enfermo más: que tengan que andar mezclados cuerdos y locos en los establecimientos benéficos por falta de medios par a separarlos; que aumente, de día en día, el número de mendigos en la calle; que no puedan ser reintegrados a sus pueblos los millares de seres que vinieron atraídos por el espejismo de In gran ciudad, en busca de trabajo. El fin justifica los medios. Y al ministro de la Gobernación, el señor Matos, conoce la situación de la beneficencia en Barcelona y en diversas ocasiones se ha preocupado de ello con verdadero interés le corresponde pensar un medio para resolver el inaplazable problema. Si lo consiguiera no habría un solo ciudadano barcelonés que dejara de agradecersele.

Según Sergio Espuelas Barroso (2013) con la llegada de la Segunda República, el gasto social experimentó un crecimiento muy importante, pasando de un 0,90 % del PIB en 1930 a un 1,94 % en 1933, en parte gracias a la introducción de nuevos programas sociales, como el seguro de desempleo voluntario, el seguro obligatorio de maternidad o el seguro de accidentes de

trabajo en a la agricultura³⁹³. No obstante, el crecimiento del gasto en esos años se explica, sobre todo, por el crecimiento de las pensiones de los funcionarios públicos y por la inversión en obras públicas contra el paro. Espuelas Barroso indica que las pensiones de los funcionarios pasaron de representar un 0,42 % del PIB en 1930 a un 0,89 % en 1933, lo que, por fin, hizo que se recuperaran y se superaran los niveles de preguerra, y las pensiones militares crecieron más rápido que las pensiones civiles, lo que quizás estuvo relacionado con la reforma del ejército llevada a cabo por Azaña durante esos años³⁹⁴.

Las obras públicas contra el paro también tuvieron un gran protagonismo según indica Espuelas Barroso. En 1933, por ejemplo, estas representaron más de un 16 % del gasto social total. Estos resultados confirman la preocupación del Gobierno republicano por el problema del paro, pero también ponen de manifiesto la precariedad de la protección social en España a la altura de los años treinta. Tras la Primera Guerra Mundial el gasto en vejez, familia y desempleo fue ganando peso de forma paulatina, gracias a la introducción gradual de los seguros sociales

393 Espuelas Barroso señala que los primeros pasos hacia la creación del seguro de desempleo y el desarrollo de las oficinas de colocación se dieron en España a principios del siglo XX, pero los avances de estas políticas fueron muy limitados hasta el establecimiento de la II República. En el caso de las oficinas de colocación, las medidas tomadas por el gobierno antes de 1931 simplemente consistieron en autorizar (y a veces obligar) a crear bolsas de trabajo a determinados organismos públicos, como las cámaras agrícolas y de comercio, y en subvencionar a las oficinas de colocación que ofreciesen sus servicios gratuitamente y cumpliesen ciertos requisitos. No obstante, las subvenciones que se entregaron con este fin no llegaron a superar nunca las 10.000 pesetas anuales, y en ningún caso se trató de crear un sistema de colocación público y gratuito a escala nacional. En lo que respecta al seguro de desempleo, desde 1910 se sucedieron diversos decretos encargando al Instituto Nacional de Previsión (INP) la elaboración de anteproyectos sobre el mismo, pero ninguno de ellos llegó a materializarse antes de 1931. Tan solo en 1923, 1929 y 1930 se concedieron subvenciones a las mutuas que cubrían el riesgo de paro, pero esas ayudas supusieron tan sólo 45.663 pesetas en 1923, 70.000 pesetas en 1929 y 62.127 pesetas en 1930. Sergio Espuelas Barroso, "La creación del seguro de desempleo en la II República. Un análisis de su impacto y de por qué fue voluntario", Universitat de Barcelona, 2008, pág. 8.

394 Sergio Espuelas Barroso, *La evolución del gasto social público en España, 1850-2005*, Estudios de Historia Económica, núm. 63, Banco de España. 2013, pág. 45-47.

y a otras medidas de política social, como las subvenciones a las familias numerosas, que constituían una de las pocas medidas no contributivas en un sistema como el español, dominado por los seguros sociales contributivos y las ayudas benéficas. Sin embargo, a pesar de los avances, en 1933 el gasto social estaba lejos de presentar una estructura moderna. Las principales partidas continuaban siendo las pensiones de los funcionarios, el gasto en beneficencia, el gasto en asistencia sanitaria y el gasto en obras públicas. En esos años entre 1929 y 1935 apareció un problema que agudizó el aumento de la pobreza como fue el desempleo³⁹⁵.

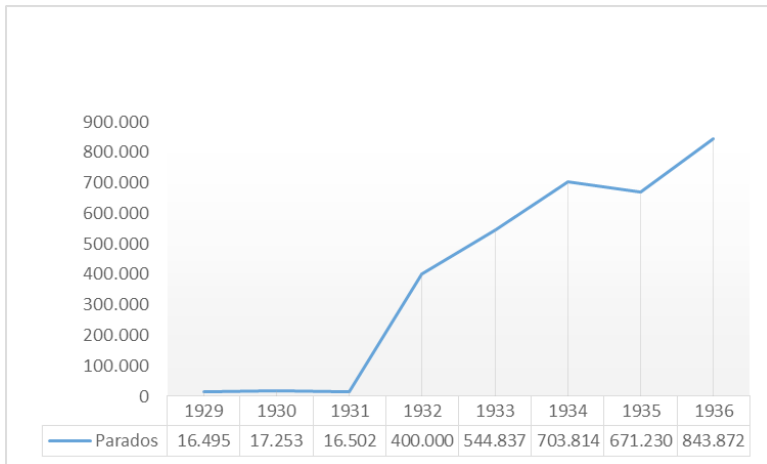
6.3. El desempleo involuntario en España y Cataluña entre 1929 y 1935

En España Soto Carmona (1989) señala que el desempleo a partir de 1929 se produjo por dos factores: Por un lado, la vuelta de los emigrados y con ello la imposibilidad de emigrar por parte de otros trabajadores que venían suponiendo un respiro en el mercado laboral. Por otro lado, la crisis económica internacional supuso una contracción del consumo por un exceso de la producción que obligó a una reducción de las plantillas de obreros en las empresas en un momento en el que había un aumento de la demografía de la población activa³⁹⁶. Lo cierto es que desde 1929 hasta 1936 el paro forzoso aumentó de 16.495 de 1929 a 843.872 obreros en 1936. (Ver gráfico 27)

395 Sergio Espuelas Barroso, *La evolución del gasto social público en España, 1850-2005...* pág. 45-47.

396 Álvaro Soto Carmona, *El Trabajo industrial en la España contemporánea, 1874-1936*, Editorial Anthropos, Barcelona, 1989, pág.347-348.

Gráfico 27. *Evolución del desempleo involuntario en España, 1929-1936*



Fuente: Estadística de Huelgas de 1929, 1930 y 1931 (p. 46-48-49), El financiero de 1932 (p. 2), diario Labor 1933, 1934 y 1935 (p. 12). Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España.

El número de desempleados se hizo sentir más en el sector industrial. En Madrid en agosto de 1933 el índice de desempleados era del 27,2% aumentando al 33,4% en 1935 afectando el desempleo mayormente en la industria de la construcción. En Valencia los sectores más perjudicados fueron la industria de la pesca y la industria de la madera mientras que en Vizcaya en los Altos Hornos de Vizcaya trabajaban 8.303 obreros disminuyendo a 6.672 obreros en 1932. En los Astilleros de Nervión descendió después de 1928 un 12,7% su plantilla. El desempleo afectó a toda España, aunque según Soto Carmona de una forma desigual y menor que en el resto de Europa al ser un país menos industrializado siendo los sectores de la agricultura y la construcción los sectores más

afectados³⁹⁷. Los años de 1933 a 1936 es la etapa en la etapa en la que se desarrolló un mayor índice de empleo involuntario. (Ver tabla 16)

Tabla 16. *Sectores industriales más afectados por el paro forzoso, 1933-1934*

Grupo de actividades	1933	1934
Ind. Agrícolas y forestales	341.018	425.412
Ind. Del mar	3.570	8.918
Ind. De la alimentación	2.521	7.416
Ind. Extractivas	1.826	8.908
Siderurgia y metalurgia	16.415	14.536
Pequeña metalurgia	895	20.026
Material eléctrico y científico	195	835
Industrias químicas	194	1.919
Industrias de la construcción	12.860	98.039
Industrias de la madera	3.725	16.578
Industrias textiles	11.079	16.320
Ind. De confección vestido y tocado	1.774	7.155
Artes Gráficas y Prensa	134	1.842
Transportes ferroviarios	249	462
Transportes aéreos y marítimos	413	1.928
Agua, gas y electricidad	290	835
Comunicaciones	4	2.766
Comercio en general	597	5.073
Hostelería	267	2.526
Servicios de higiene	66	835
Banca, seguros y oficinas	234	4.234

397 Álvaro Soto Carmona..., pág.347-348.

Espectáculos públicos	81	486
Otras industrias y profesiones	12.283	48.539
Total de paro	544.837	703.814

Fuente: Diario Labor 1933, 1934 y 1935. Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España.

El desempleo en 1933 fue de 544.837 parados involuntarios aumentando a 703.814 desempleados un año después. En 1933 y 1934 es la industria agrícola la que desarrolla más paro forzoso seguida de la construcción que aumentó de 12.860 en 1933 a 98.039 parados un año después y la pequeña metalurgia que aumentó de los 895 desempleados a los 20.026 parados en 1934. Otras industrias como la de la madera o la Banca también aumentaron el número de desempleados. En cambio, de la siderurgia y la metalurgia disminuyó de los 16.415 desempleados en 1933 a los 14.536 parados forzosos un año después. Otras industrias como la textil también lograron disminuir el paro forzoso. (Ver tabla 17)

Tabla 17. *Sectores industriales más afectados por el paro forzoso, 1935*

Grupo de actividades	Completo	parcial	Total
Ind. Agrícolas y forestales	243.931	170.352	414.303
Ind. Del mar	6.210	5.065	11.875
Ind. De la alimentación	4.991	2.310	7.301
Ind. Extractivas	7.828	5.304	13.127
Siderurgia y metalurgia	7.529	7.841	15.670
Pequeña metalurgia	7.346	4.372	12.618
Material eléctrico y científico	410	84	494
Industrias químicas	1.166	547	1.718

Industrias de la construcción	77.980	16.136	94.126
Industrias de la madera	11.321	5.058	16.374
Industrias textiles	3.769	1.986	5.745
Ind. De confección vestido y tocado	2.373	130	2.503
Artes Gráficas y Prensa	227	97	318
Transportes ferroviarios	6.248	2.490	8.733
Transportes aéreos y marítimos	513	1.553	2.066
Agua, gas y electricidad	868	94	962
Comunicaciones	10	12	22
Comercio en general	8.216	716	8.932
Hostelería	4.116	244	4.360
Servicios de higiene	703	145	818
Banca, seguros y oficinas	2.712	281	2.993
Espectáculos públicos	5.177	46	5.223
Otras industrias y profesiones	20.236	10.339	30.635
Total de paro	185.260	71.667	256.927
TOTAL	429.211	242.019	671.230

Fuente: Diario Labor 1935 (p. 12). Hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España.

Estos gráficos de los años 1933, 1934 y 1935 corroboran los datos de Álvaro Soto Carmona que indican que fueron la industria de la construcción y la agrícola las más perjudicadas por el paro forzoso en este trienio fatídico, aunque en general el paro forzoso perjudicó a todos los sectores industriales. El desempleo afectó más a la jornada completa (429.211) por encima de la jornada parcial (242.019). El paro involuntario, aunque disminuyó en el 1935 un año después volvió a aumentar a los 843.872 desempleados sin poder saber si en años sucesivos subiría por la irrupción de la Guerra Civil.

6.3.1. El desempleo obrero en Barcelona entre 1929 y 1933

En Cataluña el efecto más claro de la crisis económica que comenzó en 1929 fue el desempleo. La única provincia de España que tuvo un acceso patronal y otro obrero puestos al día y un registro de parados forzosos fue Barcelona. En estos accesos, según los datos recogidos por Albert Balcells (1971), se puede observar que, desde 1927 a 1930, el número de parados en Barcelona se duplicó aumentando doblemente desde 1930 hasta 1933. Las cifras a finales de 1930 aumentaron nuevamente a 17.253 de desempleados descendiendo a 16.502 desempleados a finales de 1931³⁹⁸. Bajo estas cifras se desprende la siguiente información: de cada parado dependieron dos personas como promedio. Con todo ello se deduce que hubo 90.000 personas afectadas por el paro, más del 8% de la población de Barcelona que a principios de la década de los años treinta fue de 1.005.565 habitantes³⁹⁹.

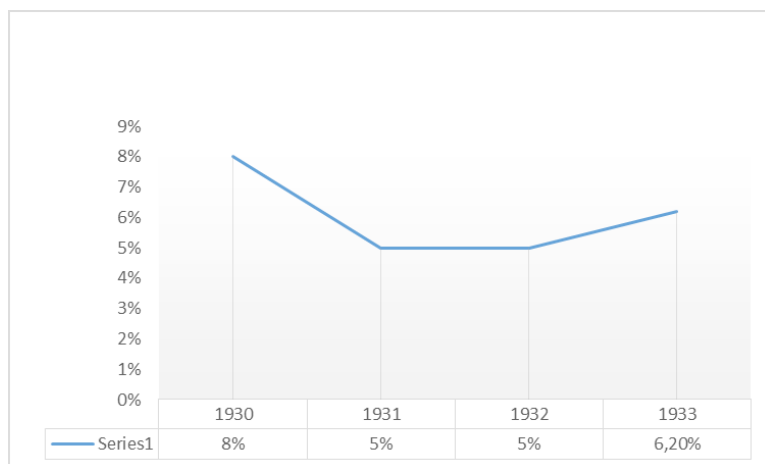
En Cataluña de 1931 a 1933 se duplicó el desempleo en la masa laboral industrial y el sector servicios llegando en 1932 el paro al número de 30.000 parados siendo un 5% el índice total de paro aumentando en 1933 el desempleo al 6,2%. En ese mismo año en Barcelona las cifras totales de obreros sin trabajo en el mes de julio fueron de 24.280 de

398 En esta conferencia se señala que el problema del paro forzoso reflejó, en el Estado español, el problema de las barreras proteccionistas, la implantación de subsidios, la racionalización del trabajo o la intensificación de las obras públicas sin planificación previa desde 1929 hasta 1935. Estos problemas se añadieron al paro estructural que era inevitable en una economía dinámica. Otro problema fue el paro tecnológico, también a consecuencia de la mala aplicación de la racionalización y la mecanización en el trabajo. El desequilibrio entre la producción y el consumo se creyó por algunos analistas económicos que se podría solucionar reduciendo el horario de trabajo y aumentando el nivel adquisitivo de la masa obrera para incentivar la oferta dentro del mercado. “Conferència sobre l’atur forçós/organitzada pels Comitès de Qüestions Econòmiques, Socials i Industrials”, celebrada els dies 21, 22 i 23 de febrero de 1933, Barcelona: (G. Casacuberta), 1933, Arxiu de la Diputació de Barcelona, pág. 21.

399 Albert Balcells, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936*, Barcelona: Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona: Ariel, 1971, pág. 32-38-78-79.

desocupados completamente sin trabajo y 5.702 de desempleados en una situación de paro parcial. En diciembre hubo 23.198 parados totales y 11.496 de parados parciales, debido a este último tipo de parados del ramo del textil, el sector más afectado⁴⁰⁰. En Barcelona el desempleo aumentó a finales de 1933 definitivamente a 34.694 desempleados. El número de parados desde 1929 hasta 1935 fue por ello bastante alto en la ciudad de Barcelona habiendo unos 30.000 obreros sin trabajo. Esta situación afectó al 10% de los obreros de la provincia siendo la masa laboral en Barcelona de 295.976 personas en paro a finales de 1933 según el Ministerio de Trabajo⁴⁰¹. (Ver gráfico 28)

Gráfico 28. *Número de obreros desempleados de Barcelona entre 1930 y 1933*



Fuente: Balcells, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936...*, pág. 8

400 *Ibidem.*, pág. 32-38-78-79.

401 *Ibid.*

El porcentaje del paro registrado en Barcelona en los sectores secundarios y terciarios se duplicó entre 1929 y 1933, pasando del 3% al 6-7%. La industria textil, una de las más afectadas, representó el 33% de la masa laboral, unos 514.000 trabajadores contando los 17.000 que estaban en paro forzoso. Las mujeres representaron el 35 % de la masa laboral en paro, siendo la provincia de Barcelona que tuvo un mayor número de mujeres incorporadas a la población activa, llegando en el sector textil al 70% del total de los asalariados⁴⁰². Otra industria atacada por la depresión económica fue la industria de la construcción. En febrero de 1932, había 16.000 pisos y locales sin alquilar en Barcelona, en junio de ese mismo año hubieron deshabitadas 11.780 viviendas por la reducción por el gradual aumento del desempleo en la mayoría de los sectores de la producción. El aumento del paro en la edificación siguió, entre 1930 y 1933, con un ritmo superior al de la disminución de construcción de nuevas viviendas y locales por el aumento del paro desde 1929 por la reducción de las obras públicas principalmente. En la metalurgia, en julio de 1933, los obreros metalúrgicos afectados en Cataluña por el paro forzoso, la gran mayoría de ellos en paro total, con más de 4.159 obreros, número que fue triplicándose respecto a 1931. En diciembre de 1933 hubo más de 3.720 produciéndose un lento descenso hasta 1936 con 2.594 obreros en desempleo. El paro fue el problema más grave de la economía catalana entre 1929 y 1935. Las mujeres en 1929 habían sobrepasado el 3% de paro a principios de año, llegando al 4,6% a finales. El paro subió gradualmente entre los hombres llegando al 3,29% a

402 *Ibidem*.

principios de 1930 aumentando al 3,67% en el 1931. Según el *Boletín Oficial de Barcelona*, el 13 de junio de 1931 el gobierno español se adhirió al *Convenio de Washigton* contra el paro forzoso creando un servicio para el fomento y régimen de la previsión contra el paro forzoso, un servicio centrado en el Instituto Nacional de Previsión que podía actuar en todas las regiones gracias a disponer de veinte cajas colaboradoras⁴⁰³.

Se especificó que el paro forzoso se entendía por el producido por causas ajenas a la voluntad del parado que no encontraba una ocupación adecuada a su trabajo habitual. Las funciones de las cajas por ello fueron culturales y asesoras, funciones de estudio en el que se desarrollarían instituciones contra el paro forzoso complementarias y subsidios. Las instituciones subvencionadas serían la Oficina de Colocación y las Cajas de subsidio a los parados. Las asociaciones obreras y los Comités paritarios solo podrían tener subsidios si documentaban tener cajas de colocación o que diesen subsidios a los parados. Esta nueva orden contra el paro forzoso contenía 15 artículos en el que la base 9ª, 10ª y 11ª determinaba quien podía tener tal derecho. En 1932 el problema del paro forzoso fue un inconveniente en el que persistió el interés del Estado mediante la revisión del Servicio Nacional de Colocación en el que se puntualizaba que las empresas tenían que: primero, registrar a todos los trabajadores. Segundo, cooperar en la renovación de los censos profesionales. Tercero, divulgar ofertas de trabajo. Y por último que los Registros y Oficinas de Colocación fuesen gratuitas. A finales de 1932 existía la angustia por

403 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1931, número 7164, pág. 1-4.

parte de la población de la llegada masiva de trabajadores extranjeros por ello la preocupación del Estado se centró en regular la contratación nacional en igualdad de condiciones contractuales. En abril del 1933 se pactó con Francia una libre circulación de trabajadores donde se promulgó un convenio laboral en igualdad salarial, sanitaria y judicial⁴⁰⁴. Entre 1931 y 1933 apareció con fuerza la figura de los Jurados Mixtos de Trabajo establecidos por la ley escrita de 7 de noviembre del 1931. El Estado quería arbitrar los intereses de los empresarios y los obreros que tenían que solventar los acuerdos mediante acuerdos⁴⁰⁵.

Los Jurados Mixtos establecían o procuraban en general la prevención de riesgos, las fiestas dominicales y entre semana, los salarios, los despidos, el papel del aprendiz, el tipo de jornada, es decir articulaba la estructura empresarial, aunque tam-

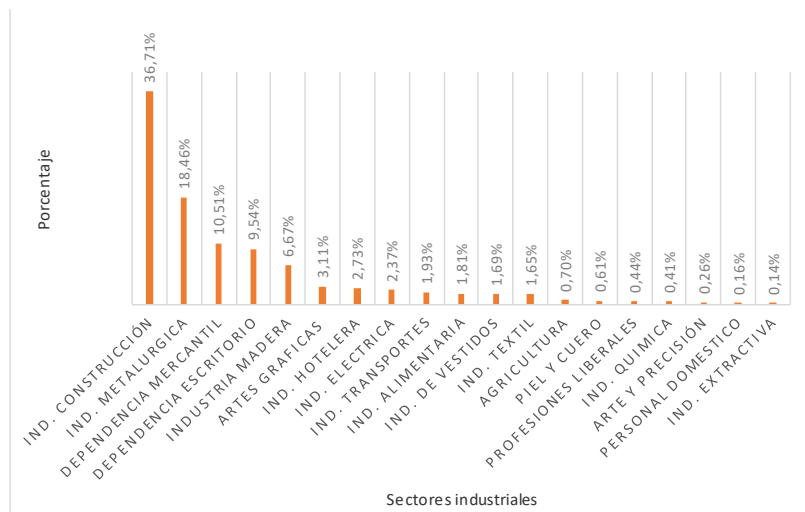
404 Como medida de defensa, la libre circulación de obreros estableció nueve artículos en la Ley del Timbre se definió: Primero, que el trabajador extranjero, hombre o mujer, de más de quince años que vinieran a ejercer actividades en agricultura, industria, comercio profesiones libres que ya estuvieran desarrollando esta actividad antes de la regulación podrían quedarse si estuvieran dando un rendimiento económico al país. Segundo, que también respondería a interinos en el que las empresas o el mismo estado tuvieran relaciones con el país de origen. En tercer lugar, se señaló que, estos puestos ocupados por extranjeros podrían ser mantenidos si cumplían con la regulación pero que en cuanto dejasen sus puestos deberían de ser sustituidos por un obrero español que tuviera los requisitos necesarios. Cuarto, se indicó que el extranjero había de tener un contrato laboral y permiso de residencia. Los que no lo tuvieran lo tendrían que pedir en un plazo de tres meses no pudiendo ejercer sino tuviera visado. En el quinto se señalaba que quedaban excluidos los que estaban estudiando desempeñaran alguna enseñanza en el país siempre que hubiera reciprocidad entre el país de origen y el estado. En el sexto artículo, el trabajador extranjero tenía que poseer permiso laboral y en este se tenía que señalar de qué trabajaba, duración, y fin de contrato. La falsificación sería motivo de expulsión para el trabajador y el empresario que tuviera al trabajador extranjero siendo multados con 50 a 250 pesetas. El séptimo indicó que, a título de derecho de expedición se percibiría por cada tarjeta de identidad del trabajador extranjero que fuera concedido un arbitrio que oscilara entre 10 a 500 pesetas por año o fracción de años. En esto no contaba las mujeres casadas con españoles. En el octavo, los salarios de los trabajadores extranjeros no tenían que ser inferiores a los de los trabajadores españoles, ni la jornada o retribución ya que esto era cuestión de los comités paritarios u organismos superiores adecuados para ellos. Y en el noveno hablaba de unos “Servicios reguladores del trabajo profesional” cuya función era asesorar e inspeccionar que todo se hiciera de manera legal. *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1932, número 3138, pág. 1-4.

405 *Boletín Oficial de la Provincia de Barcelona*, 1933, número 3749, pág. 1-4.

bién podían arbitrar el régimen económico, el de producción, el del comercio interior o exterior, el de la tesorería y la contabilidad o el de la legislación de la empresa⁴⁰⁶.

En diciembre de 1933 en Cataluña hubo más de 81.807 personas completamente en la miseria y más de 54.501 personas cuyos ingresos se hubieron reducido a la mitad. La reducción general de ingresos por la desaparición de horas extras se amplió a 136.318 personas afectadas. En Barcelona hubo 109.632 personas afectadas por el desempleo siendo 71.334 privadas completamente de su salario, un 6% de la población de la provincia en 1933⁴⁰⁷. El paro forzoso en Cataluña según la Bolsa de Trabajo de la Generalitat de Cataluña en el año 1933 fue generalizado en todos los sectores industriales. (Ver gráfico 29)

Gráfico 29. Índice de paro forzoso en todos los sectores industriales de Cataluña en 1933



Fuente: Josep A. Vandellós, *Crisis i cicles econòmics*, ed. Alta Fulla, 1991, pág. 136.

406 *Ibidem.*, pág. 1-4.

407 *Ibid.*... pág. 32-38-78-79.

Los sectores industriales más afectados indica Josep A. Vandellós (1991) fueron la industria de la construcción con el 36,71%, seguido de la industria metalúrgica con el 18,46% y la dependencia mercantil con el 10,51%. En cambio, los sectores menos afectados fueron la industria textil con el 1,65%, la industria agrícola con el 0,70% o la industria química con el 0,41%. Uno de los sectores que casi no notaron la crisis fue el del personal doméstico o la industria extractiva con menos del 0,20%. Seguramente las diferentes estrategias empresariales evitaron en menor o mayor medida que el desempleo aumentara en el sector como fue en el caso de la industria textil. A partir de 1931 los distintos gobiernos republicanos intentaron paliar el paro forzoso con la creación de un seguro de desempleo de carácter voluntario.

6.3.2. Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria entre 1933 a 1935

Las formas de protección contra el paro en 1931 seguían siendo según Francisco Comín (2010) las tradicionales obras públicas coyunturales, la beneficencia de los entes locales y las limosnas de los particulares. La República aprobó el seguro voluntario de desempleo. El decreto del 25 de mayo del 1931 creó un régimen de previsión para el desempleo, basado en las subvenciones que habrían de concederse, a través de la Caja Nacional contra el Paro Forzoso (INP), a los sindicatos y mutuas obreras que asegurasen sus afiliados. La financiación de la Caja se haría de los Presupuestos del Estado. Además de pagar las subvenciones, el 50% de las indemnizaciones abonadas, la Caja asumió las siguientes tareas: Primero, el pago de las cuotas de los seguros sociales (retiro, maternidad y paro) de los parados; Segundo, la gestión del Fondo de Solidaridad,

para subvencionar a las entidades aseguradoras de los sectores más afectados por el paro. Tercero, la realización de la propaganda de del seguro, del asesoramiento al gobierno y a otros organismos sobre la cuestión, y la elaboración de un proyecto de seguro obligatorio. El seguro de paro de 1931 pretendió ofrecer cobertura a los asalariados menores de 6.000 pesetas anuales⁴⁰⁸.

La constitución de la Caja Nacional contra el Paro forzoso (dependiente del INP), entre 1933 y 1936 tuvo como objetivo la idea de crear trabajo, no solo invirtiendo en el sector público sino en el dándole vitalidad al conjunto de la economía incitando al capital privado a que colaborase con las empresas. Para alcanzar dichas propuestas se consignaron dos millones de pesetas para la Caja Nacional, 650.000 pesetas para el segundo semestre de 1935 y 1.350.000 de pesetas para el año 1936⁴⁰⁹. Para poder tener derecho a la subvención, los sindicatos y mutuas debían ser previamente reconocidas como entidades primarias por la Caja Nacional. Constituir una Caja Nacional de carácter público tuvo como objetivo principal detener el paro forzoso mediante la concesión de subsidios a sus afiliados bajo una serie de normas. Primero la Caja no podía tener ninguna finalidad de lucro. Segundo, la Caja se constituyó por un tiempo indefinido no pudiendo ser disuelta sino era por el ayuntamiento que la creó. Tercero para poder afiliarse se tenía que demostrar que se era natural del país y señalar su profesión. Solo cubría a los asalariados (excepto funcionarios y servicio doméstico) que tenían entre 16

408 Francisco Comín, "De la beneficencia al estado de bienestar, pasando por los seguros sociales", *Revista de la historia de la economía y de la empresa*, N.º. 4, 2010, pág. 70.

409 Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria correspondiente al año 1935, Madrid: Imprenta y Encuadernación de los Sobrinos de la Sucesora de M. Minuesa de los Ríos, 1936.

y 65 años cuya remuneración no superase una suma superior a seis mil pesetas anuales, no tenía un carácter universal. Por último, las Cajas tenían que llevar escrupulosos registros de los afiliados. Los derechos de los afiliados eran poder intervenir en la gestión de la entidad, participaron en sus acuerdos y disfrutar de los beneficios concedidos por la entidad con arreglo a los Estatutos. Los afiliados también tenían obligaciones como cotizar, admitir el trabajo según fuese adecuado, poner en conocimiento a la Junta de que le habían dado un aviso de despido. En Este aviso se tenía que hacer constar los motivos del despido. El obrero a partir de entonces era parte de la Bolsa de Trabajo. La Caja Nacional pagaba a partir del socorro de paro el 60% del salario del trabajador, el 34,5% del salario base del trabajador anticipando el 25,5% a la empresa. Cada afiliado en paro recibía además 6 pesetas diarias por subsidio por parte de la empresa (34,5%) y por bonificación de la Caja Nacional (25,5%). La Caja Nacional también asumía el pago de las cuotas correspondientes a los seguros sociales obligatorios como el retiro del obrero (10 pesetas) o el Seguro de maternidad a las obreras a las que se les concedió 3,75 pesetas anuales por cada trabajadora parada. (Ver tabla 18)

Tabla 18. *Relación de entidades en Barcelona en 1935*

	Número anterior de entidades	Número actual de entidades	Número anterior de afiliados	Altas en 1935	Bajas en 1935	Número actual de afiliados
Barcelona	7	13	16.586	5.504	249	21.841
TOTAL	105	171	68.980	25.946	3.101	91.825

Fuente: Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria correspondiente al año 1935..., (anexo tercero)

En España el número de Cajas Nacionales aumentaron de 70 Cajas en 1933 a 105 en 1934, volviendo a crecer en 171 en 1935, habiendo ese año 25.946 altas por 3.101 bajas. Las altas volvieron a aumentar en 1936 otros 11.382. En total había 91.825 afiliados en 1935 que volvió a crecer en 1936 a 103.207 afiliados en todo el Estado. En Barcelona, en concreto, existió un aumento de 13 Cajas por las 7 que existían antes habiendo 5.504 altas en 1935 por 249 bajas. En total en ese momento había 21.841 afiliados. Entre 1932-33 y 1936 el número de altas fue constante, aunque en 1936 el número total de asegurados seguía siendo relativamente reducido. En el apartado económico las bonificaciones fueron negativas en 1934 y 1935 con un saldo negativo de 37 millones y 542 millones respectivamente compensado por los casi 900 millones de saldo positivos de los años correspondiente a 1932 y 1933. En lo referente a los Seguros sociales (de vejez y maternidad) en cambio se duplicó en los cuatro años citados (1932, 1933, 1934 y 1935) posiblemente debido al crecimiento constante de los afiliados en esos mismos años. En cambio, en el Fondo de solidaridad la situación fue más irregular. Según Espuelas Barroso la ley de julio de 1934 redujo de un 5 a un 1 por ciento el importe que las entidades primarias debían abonar al Fondo de Solidaridad, lo que supuso una reducción de los costes de entrada y permanencia en el sistema, y, por tanto, un incentivo para la incorporación de nuevas entidades. Sin embargo, eso también suponía una reducción de los ingresos del Fondo de Solidaridad. (Ver tabla 19)

Tabla 19. *Resumen del movimiento económico las Cajas Nacionales entre 1932 y 1935*

	1932-1933	1934	1935	TOTALES
Bonificaciones				
Consignación	1.500.000	1.000.000	1.433.334	3.933.334
Aplicación	604.045,03	1.037.210,65	1.975.621,82	3.616.887,50
TOTALES	+ 895.954,97	- 37.210,65	- 542.287,82	+ 316.446,50
Seguros sociales				
Consignación	180.000	120.000	120.000	420.000
Aplicación	44.279,15	72.982,95	110.006,55	227.268,65
TOTALES	+ 135.720,85	+ 47.017,05	+ 9.993,45	+ 192.731,35
Fondo de solidaridad				
Consignación	225.000	150.000	150.000	525.000
Aplicación	74.390,10	99.788,78	135.085,40	309.264,28
TOTALES	+ 150.609,90	+ 50.211,22	+ 14.914,60	+ 215.735,72
Auxilios especiales				
Consignación	-	-	216.666	216.666
Aplicación	-	124.030	35.646	159.676
TOTALES	-	- 124.030	181.020	+ 56.990

Fuente: Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria correspondiente al año 1935..., (anexo tercero)

Para compensar dicha pérdida, y dado que dicho Fondo no gozaba aún de la entidad suficiente (en dos años escasos de funcionamiento los fondos acumulados eran muy limitados), esa misma ley aprobó la concesión de un crédito de 1 millón de pesetas, que la Caja Nacional debía destinar a fines

similares a los del Fondo de Solidaridad, es decir, a conceder ayudas especiales a las entidades primarias que tuviesen un elevado número de asegurados sin empleo, con el objetivo de facilitar su incorporación al sistema. Sin embargo, dicha subvención no llegó a hacerse efectiva, y las 124.030 pesetas que la Caja Nacional gastó con ese fin provocaron ese año un déficit por el mismo importe. No obstante, en 1935 se concedió una dotación presupuestaria de 216.666 pesetas que permitió compensar el déficit del año anterior en la partida de auxilios especiales⁴¹⁰. En muchas industrias, señala Espuelas Barroso, el interés de afiliación voluntaria fue muy bajo o casi inexistente. En España existió la voluntad política de crear el seguro de desempleo, en 1931, pero la economía internacional se hallaba inmersa en las consecuencias de la Gran Depresión y ya se conocía el impacto que, debido a la crisis económica iniciada en 1929 en Estados Unidos, el seguro obligatorio había provocado sobre los presupuestos del Estado en países como Gran Bretaña o Alemania. En este contexto, el gobierno republicano optó por introducir un sistema de libertad subsidiada que tuviese un impacto sobre los presupuestos mucho menor que el seguro obligatorio, otorgando a las obras públicas una importancia mucho mayor que al seguro porque, nuevamente, las repercusiones que éstas podían tener sobre los presupuestos del Estado eran mucho más controlables que en el caso del seguro obligatorio. El sistema de libertad subsidiada en el Estado español obtuvo unos resultados muy modestos en cuanto a número de afiliados se refiere. Es muy posible que la negativa de una parte importante del movimiento obrero a participar en el

410 Sergio Espuelas Barroso, "La creación del seguro de desempleo en la II República. Un análisis de su impacto y de por qué fue voluntario" ..., pág. 12-13.

sistema y el escaso desarrollo de las mutuas y sindicatos que debían recibir la subvención del Estado expliquen estos resultados y, si bien es cierto que el escaso número de años que el seguro estuvo en funcionamiento en opinión de Espuelas Barroso no se permite descartar la posibilidad de que éste hubiese mejorado sus resultados con el tiempo, la evolución seguida durante los primeros años y la comparación con la trayectoria seguida por otros países europeos no parece respaldar esa posibilidad⁴¹¹.

Sectores como el del Comercio en general con 17.588 afiliados, las Artes gráficas y Prensa con 13.762 afiliados, Industrias del Mar con 10.329 afiliados, la de la alimentación con 9.275, la Hostelería con 7.243, la Pequeña metalurgia con 6.516, la Banca, Bolsa y Oficinas con 5.531, la construcción con 4.451, Transportes marítimos y aéreos con 3.901, Industrias de la madera con 1.922, las Industrias extractiva con 1.570 fueron los sectores industriales con más afiliados. En cambio, las Industrias químicas con 880, Servicios de higiene con 778, Transportes terrestres con 225, las Industrias agrícolas y forestales con 134, los Espectáculos públicos con 132 y la industria textil con 52 fueron los sectores en el que menos afiliados se afiliaron. En otros sectores como el de la Siderurgia y metalurgia, Material eléctrico y científico, Vestido y tocado, Transportes ferroviarios, Agua, gas y electricidad y Comunicaciones ni siquiera existieron afiliados. (Ver tabla 20)

411 Ídem..., pág. 29-30.

Tabla 20. *Evolución de las entidades primarias por profesiones, 1935*

Grupo	Profesiones	Número anterior de entidades	Número actual de entidades	Número anterior de afiliados	Altas en 1935	Bajas en 1935	Número actual de afiliados
1	Industrias del Mar	14	39	5.756	5.227	654	10.329
2	Industrias agrícolas y forestales	2	3	137	11	14	134
3	Industrias de la alimentación	11	15	4.780	4.633	137	9.276
4	Industrias extractivas	1	2	728	842	-	1.570
5	Siderurgia y metalurgia	-	-	-	-	-	-
6	Pequeña metalurgia	4	4	6.179	654	317	6.516
7	Material eléctrico y científico	-	-	-	-	-	-
8	Industrias químicas	5	6	866	146	132	880
9	Industrias de la construcción	10	11	3.755	966	270	4.451
10	Industrias de la madera	9	10	1.998	62	138	1.922
11	Industria textil	-	1	-	53	1	52
12	Vestido y tocado	-	-	-	-	-	-
13	Artes gráficas y Prensa	6	7	13.494	319	51	13.762
14	Transportes ferroviarios	-	-	-	-	-	-
15	Transportes terrestres	1	1	243	11	29	225
16	Transportes marítimos y aéreos	3	12	810	3.111	20	3.901
17	Agua, gas y electricidad	-	-	-	-	-	-
18	Comunicaciones	-	-	-	-	-	-
19	Comercio en general	11	17	15.595	2.271	278	17.588
20	Hostelería	16	20	4.648	2.821	226	7.243
21	Servicios de higiene	3	3	740	43	5	778
22	Banca, Bolsa y Oficinas	3	5	3.815	2.519	803	5.531
23	Espectáculos públicos	1	2	58	74	-	132
24	Otras industrias y profesiones	5	13	5.378	2.183	26	7.535
	TOTAL	105	171	68.980	25.946	3.101	91.825

Fuente: Caja Nacional contra el paro forzoso: memoria correspondiente al año 1935..., (anexo cuarto)

En España y en Cataluña entre 1929 y 1935 como señala Elena Maza existió un aumento de la pobreza a finales de los años veinte. En el aumento de la pobreza existente no hubo una política social sustentada en un sistema de seguros sociales obligatorios que la pudiera paliar. Esta falta de planificación la tuvo que afrontar la Segunda República. Con la llegada del nuevo régimen el gasto social experimentó un crecimiento muy importante, en parte, gracias a la introducción de nuevos programas sociales, como el seguro de desempleo voluntario, el seguro obligatorio de maternidad o el seguro de accidentes de trabajo en la agricultura. A pesar de esto, en 1933, el gasto social estaba lejos de presentar una estructura moderna. Las principales partidas continuaban siendo las pensiones de los funcionarios, el gasto en beneficencia, el gasto en asistencia sanitaria y el gasto en obras públicas. En España el desempleo a partir del año 1929 se produjo por dos factores como fue por un lado la vuelta de los emigrados y con ello la imposibilidad de emigrar por parte de otros trabajadores que venían suponiendo un respiro en el mercado laboral. Y por otro lado la crisis económica internacional supuso una contracción del consumo por un exceso de la producción que obligó a una reducción de las plantillas de obreros en las empresas, en un momento en el que había un aumento potencial de la demografía de la población activa. El desempleo afectó a toda España, aunque de una forma desigual y menor que en el resto de Europa al ser un país menos industrializado siendo los sectores de la agricultura y la construcción los sectores más afectados. En España existió según Espuelas Barroso la voluntad política de crear el seguro de desempleo, en 1931, pero la economía internacional se hallaba inmersa en las consecuencias de la Gran Depresión y ya se conocía el impacto que, debido a la

crisis económica iniciada en 1929 en Estados Unidos, el seguro obligatorio había provocado sobre los presupuestos del Estado en países como Gran Bretaña o Alemania. El sistema de libertad subsidiada en el Estado español, siguiendo el modelo belga o italiano, obtuvo unos resultados muy modestos en cuanto a número de afiliados se refiere. Es muy posible que la negativa de una parte importante del movimiento obrero a participar en el sistema y el escaso desarrollo de las mutuas y sindicatos que debían recibir la subvención del Estado expliquen estos resultados.

En Barcelona la consecuencia más directa de la crisis económica que empezó en 1929 fue el paro forzoso. Este paro forzoso abarcaba en 1933, según la Bolsa de Trabajo de la Generalitat, todos los sectores económicos del país, sobretodo en la construcción. La mala aplicación de los nuevos métodos científicos del trabajo en una industria más preocupada en el control laboral que en la innovación, y más obstinada en producir desde el exceso sin atender las necesidades de la demanda, no supo tampoco reajustar sus plantillas de obreros, en parte también por la oposición del movimiento sindical. El contexto económico que se presentó favorable provocado por la Primera Guerra Mundial no fue aprovechado entre otras razones por la especulación financiera, que incitó lentamente, por un lado, una situación cada vez más precaria del obrero dentro de la empresa y por otro entre 1929 y 1935, un creciente número de desempleados.

La pobreza financiera de los años treinta no fue un asunto exclusivo de Cataluña o de España sino fue una consecuencia de una crisis sistémica, no solo económica, también social y política. El mundo industrial no había podido responder en todo ese tiempo la pregunta de cómo

equilibrar el factor trabajo con el crecimiento de la población y la reclamación de bienestar de esta. Como satisfacer la demanda creciente con una oferta coherente (y viceversa) sin que el sistema se desequilibre.

Si la $DG = [(((trabi) / (trabj)) + ((teci) / (tec f)) + ((Costesi) / Costesj) \pm ((Vi) / (Vf))) + G + EX] \times E$

Y teóricamente: $V = \text{cte}$ al trabajo para que el sistema no se desequilibre

Si $V > \text{Trabajo} \Rightarrow \downarrow \text{Trabajo} + \uparrow \text{Producción} + \uparrow \text{Costes} \rightarrow$
Ciclo económico negativo

Para acabar con lo anterior:

Si $V \approx (\text{Trabajo} + \text{Tecnología}) \Rightarrow \uparrow \text{Trabajo} + \uparrow \text{Producción}$
 $\rightarrow V$ y Trabj vuelven a ser constantes. En ese momento el factor Tecnología sirve como elemento regulador e impulsor.

Si $V < \text{Trabajo} \Rightarrow$ No ocurre.

No puede ocurrir porque la velocidad es un hecho natural que el hombre quiso, y quiere, regular artificialmente a partir del desarrollo tecnológico para poder producir según sus necesidades financieras y ese ha sido el problema que se ha encontrado el hombre moderno industrial sobre todo a partir de la aparición de la electricidad, como controlar los excesos productivos. La demencia a la hora de producir produjo que el sistema fuera una máquina de crear desigualdades sociales y

pobreza que las políticas nacionales de la primera mitad del siglo XX no supieron resolver ya que los costos para su solución eran demasiados pesados. Yo concluyo que el problema residía en aquellas empresas que no supieron cambiar sus estrategias directivas ni afrontar el nuevo cambio energético con la innovación ya que el mercado exterior se estrechó y el mercado interior, como fue el de Europa, estaba demasiado fragmentado como para absorber toda la oferta producida, fue en el marco conceptual de las empresas donde vivía el problema, no en su contabilidad, sino concretamente en sus almacenes.

7. ESTUDIO DE UNA EMPRESA: LA ESPAÑA INDUSTRIAL

El objetivo principal de este capítulo es analizar si la situación económica de la España Industrial entre 1929 y 1935 coincide con la situación de crisis de la industria catalana en el mismo periodo. La España Industrial es un claro ejemplo de empresa moderna en Cataluña en el que se puede observar los cambios tanto laborales como tecnológicos que se fueron sucediendo en el periodo de estudio de esta tesis. Investigar una empresa de las características de la España Industrial desde mediados del siglo XIX a principios del XX era un muy buen punto de partida para poder valorar más exhaustivamente la situación financiera y social de la industria catalana entre 1929 y 1935.

La pretensión de esta investigación es hacer un estudio que aglutine el desarrollo en la gestión tecnológica, la estructura laboral y financiera de la empresa para hacer un estudio más completo de la evolución económica de la empresa desde

1929 hasta el año 1935. Un objetivo secundario será analizar si la crisis que se originó en 1929 en Estados Unidos pudo condicionar la vida de la España Industrial en el periodo que estudia esta investigación a partir de estudiar los balances de situación de la empresa que se realizaron entre 1929 y 1933. Por último, hay que mencionar que se ha elegido esta empresa porque su documentación se conserva en l'Arxiu Nacional de Catalunya que es de fácil acceso.

7.1. Estado de la cuestión: estudio de la España Industrial

La historia de la España Industrial ha sido investigada por varios autores para responder diferentes preguntas de historia económica, tecnológica o social, pero sin haberse planteado aún todas las temáticas posibles ni haberse estudiado lo acaecido en todos los años de su larga existencia (1847-1981). Los primeros estudios sobre esta empresa fueron el de Carles Enrech (1990), Enriqueta Camps Cura (1990), Pere Puig Bastard (1993) y el de M. Luisa Gutiérrez (1997). El primero de estos fue Carles Enrech que estudió la evolución de la plantilla de la empresa de 1847 a 1951, tanto a nivel salarial como a nivel laboral para explicar el cambio en la producción que se efectuó en la empresa entre 1888 a 1923 (2005)⁴¹². Enrech concluyó que la pérdida del peso laboral de los obreros dentro de la empresa se debió a varios factores. Primero, a la rebaja general de los salarios, sobre todo de la de los trabajos más cualificados a principios del siglo XX. Segundo, desde 1890 a 1929 a la intensificación del trabajo. Tercero, el cambio en la reglamentación del trabajo de la fábrica respecto al trabajador modificó

⁴¹² Carles Enrech Molina, *Indústria i ofici: conflicte social i jerarquies obreres a la Catalunya tèxtil (1881-1923)*, prólogo de Pere Gabriel, Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona, Servei de Publicacions, 2005, pág. 130.

el papel del obrero dentro de la empresa. Estas fueron las quejas de los obreros a principios de siglo, sobre todo en los años 1916 a 1918, en plena Primera Guerra Mundial. Las fuentes documentales que utilizó Carles Enrech son los documentos de la empresa conservados en el ANC⁴¹³.

Enriqueta Camps (1990) centra sus trabajos sobre los cambios del mercado laboral en el siglo XIX. Enriqueta Camps señaló en su estudio de la España Industrial que el papel de la mujer dentro de la estructura laboral de la empresa fue clasista reduciendo su campo de trabajo a los puestos laborales más tradicionales en el sector del textil como fue por ejemplo la sección de hilados. La mujer tenía muy pocas oportunidades de promocionar a nivel interno por: primero, culpa de los límites que la tecnología de la empresa ofrecía. Segundo, a que el abanico salarial fue muy estrecho, sujeto en parte a la cualificación obrera y la productividad. La empresa con esta estrategia puso en práctica muchas de las conductas de trabajo anteriores a la revolución industrial y las mantuvo vigente a principios del siglo XX. En la empresa la libre competencia en el mercado laboral no existió ya que la dirección prefirió usar el mercado laboral como medida de control⁴¹⁴. Las fuentes utilizadas por esta autora son las nóminas de la España Industrial de 1847 a 1887 y expediciones matrimoniales conservados en el ANC.

Pere Puig Bastard (1993) en su tesis doctoral sin publicar, analizó la estructura salarial de la España Industrial de 1847 a

413 Carles Enrech Molina, *La España Industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, Treball de 3r Cicle - Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Història Moderna i Contemporània, 1990, dirigit per Pere Gabriel, pág. 239.

414 Enriqueta Camps Cura, "La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX", *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, nº 8, Nº 2, 1990, págs. 321.

1935 principalmente, aunque también analizó la colonia Sedó (Esparraguera), Tecla Sala (Hispañalet del Llibregat), Cuadras y Prim (Sabadell), Mata i Pris (Puig-reig)⁴¹⁵. El investigador sostuvo que las cargas salariales eran tan grandes para la empresa en el marco cronológico estudiado por el autor que la política y la estructura laboral de la empresa tuvo como objetivo paliar estas cargas haciendo diferentes cambios tecnológicos durante todos los años de su existencia. No explicó cuando fueron estos cambios ya que su tesis es fundamentalmente estadística, por ello no fue tomada en consideración y citada por los sucesivos historiadores en los trabajos que se hicieron posteriormente sobre la misma. Pere Puig Bastard concluyó, primero, que el sector textil, en general, mostró una considerable elasticidad de sustitución entre capital y el trabajo. Segundo, que las empresas textiles analizadas a nivel salarial siguieron una política de reducción de los salarios de los obreros cualificados siguiendo los distintos cambios de la oferta y la demanda que ofrecía el mercado y no por una estrategia laboral de la propia empresa. Por último, indicó que en el sector algodonero se hizo un uso intensivo de la mano de obra, sobre todo de la no cualificada. Esta política contractual se manifestó en ciertas etapas de crisis o de variaciones en el mercado, con una política de cambio tecnológico con la intención de reducir el coste de la mano de obra. Este autor utilizó los libros de salarios, de correspondencia y los diarios de la empresa⁴¹⁶.

María Luisa Gutiérrez (1997) escribió por su parte la primera monografía completa sobre esta empresa, consecuencia de su tesis doctoral⁴¹⁷. En ella estudió los orígenes y forma-

415 Pere Puig i Bastard, *Ocupació, salaris i productivitat a la indústria tèxtil: 1850-1935*, Barcelona: (tesis) Universitat de Barcelona. Departament de Teoria Econòmica, 1993, pág. 230.

416 *Ibidem*, pág. 410.

417 María Luisa Gutiérrez Medina, *“La España Industrial” 1847-1853: un modelo de innovación*

ción de la España Industrial, es decir lo que en ella acaeció de 1848 a 1853. Se centró en explicar qué máquinas se plantaron y las características que tenían, poniendo de relieve la innovación tecnológica con que nació la empresa. Aclaró la procedencia de las máquinas y la identidad de los técnicos que intervinieron en su compra y puesta en funcionamiento. Confirmando lo que ya se sabía, esta historiadora concluyó que la España Industrial fue una de las primeras empresas española y catalana dedicadas al proceso de transformación completa del algodón, Gutiérrez destacó que la empresa cubrió una etapa modernizadora difícilmente equiparable por otra empresa catalana o española en ese momento. Señaló que la historia de la empresa es un claro ejemplo de acumulación y reinversión de beneficios en la actividad industrial. Subrayó que desde sus inicios la empresa tuvo una serie de dificultades económicas que modificaron los planes iniciales. Destacó que la modernización fue lo que marcó el ritmo de progreso de la España Industrial. Por último, puntualizó que desde sus inicios normalmente empleó mano de obra no cualificada. En su investigación María Luisa Gutiérrez empleó por lo menos siete tipos distintos de documentos de la empresa conservados en el Arxiu Nacional de Catalunya (ANC). Por un lado, consultó los libros de contabilidad de la empresa Muntadas y hermanos de 1840 a 1846 y los de diversas sociedades que estos poseyeron antes de la constitución de la España Industrial que ellos dirigieron. Por otro lado, utilizó los libros de correspondencia y los de registro de solicitudes empresariales y de las facturas extranjeras. Por último, la investigadora consultó las hojas salariales y semanales, los comprobantes de cajas y las

tecnológica, Barcelona: (tesis) Universitat de Barcelona, 1994, pág. 781-805.

Memoria de la Junta de Accionistas. Además, consultó algún documento notarial⁴¹⁸.

Enric Ribas Mirangels analizó (1999) la situación financiera de la España Industrial desde 1856 hasta 1936⁴¹⁹. Concluyó, primero, que la gran dimensión de la España Industrial fue inadecuada para el mercado al que se dirigía. Segundo, que la elevada participación de fondos propios le dio margen de resistencia los diferentes ciclos de crisis, dándole autonomía respecto a los bancos. Por último, resaltó que los altos beneficios que logró en los años de la Primera Guerra Mundial permitieron que la empresa subsistiera hasta 1930, año en el que empezó su declive financiero al no generar suficientes recursos por ella misma, aunque en un primer momento la empresa remontó por una emisión de bonos a quince años. Las fuentes documentales consultadas por el autor fueron los libros de contabilidad y de registros de los años 1847 a 1940 de la empresa conservados en el Arxiu Nacional de Catalunya⁴²⁰.

Ángel Calvo explicó (2006) la relación que tuvo lugar en la España Industrial entre el cambio tecnológico y la productividad entre 1888 y el 1930. Tras hacer una magnífica síntesis de la creación, su funcionamiento y las primeras reestructuraciones de la empresa⁴²¹, se centró en analizar los cambios que se introdujeron en 1888. Ángel Calvo resaltó el aumento de la productividad

418 *Ibidem.*, pág. 781-805.

419 Enric Ribas Mirangels, "La España Industrial (1851-1936): Análisis económico-financiero de la compañía". Miquel Gutiérrez (coord.), *Homenatge al Doctor Jordi Nadal. La industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*, Barcelona: Universitat de Barcelona, 1999, vol. 2, pág. 130-137.

420 *Ibidem.*, pág. 130-137.

421 Ángel Calvo Calvo, "Cambio tecnológico y productividad en la industria algodonera española. Una aportación desde la perspectiva empresarial: la España Industrial (1855-1930)", *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 2, núm. 5, 2006, pág. 109-119.

gracias al cambio tecnológico y que permitió efectuar recortes salariales en la empresa a principios del siglo XX. Resumió su aportación a la historia económica empresarial en cinco conclusiones. Primero, puso en duda que pueda afirmarse de manera automática que existiera la sociedad anónima y sea propensa a la inversión. Segundo, señaló que la forma de la empresa limitó la maniobra financiera. Tercero, indicó que la empresa combinó la adopción de tecnología anticuada con las nuevas máquinas como fue la introducción de las continuas de anillos o la electricidad. Cuarto, esta acción según Ángel Calvo, provocó que se relativizasen los costes de las nuevas máquinas adquiridas. Por último, indicó que la empresa simultaneó el paternalismo con la intransigencia en momentos de conflicto. Para esta investigación Calvo utilizó varias fuentes documentales de la España Industrial. Por un lado, los Libros de Inventario (1851-1930), los Libros de Semanales (1849-1930) y la *Correspondencia* (1847-1930), conservados en el ANC. Por otro, los datos de producción del año 1889 y los copiadores de cartas de 1848 a 1850, conservados en el Museu d'Estampació de Premià de Mar⁴²².

Estos historiadores y economistas estudiaron la España Industrial desde diversas perspectivas. Mientras María Luisa Gutiérrez estudió la empresa entre 1847 a 1853 Enriqueta Camps solo llegó a finales del siglo XIX. Historiadores como Ángel Calvo estudio la empresa desde 1855 hasta 1930 centrándose en el aspecto tecnológico y como ello cambió la productividad de la sociedad. Carles Enrech estudió la empresa en el siglo XX, concretamente hasta 1951, aunque su especialidad respecto a la España Industrial se centró en las relaciones obreras con la empresa algodonera. Los econo-

422 *Ibidem*, pág. 108.

mistas Enric Ribas y Pere Puig Bastard si llegaron a analizar el marco cronológico que yo he analizado en este capítulo, pero mientras yo he estudiado la España Industrial desde la perspectiva de una organización financiera dinámica que interactúa con su entorno, estos economistas lo han estudiado desde una perspectiva meramente estadística, aunque las fuentes hayan sido las conservadas en el Arxiu Nacional de Catalunya.

Yo he estudiado la España Industrial centrándome en el marco cronológico de 1929 a 1935, época olvidada por los diferentes historiadores desde su fundación en 1847 a 1935. He investigado si la España Industrial se pudo ver influida por la crisis internacional de 1929, y si se vio influida, como se protegió de ella. Para verlo he estudiado la empresa en su conjunto, desde su estructura laboral (plantilla, salarios y productividad), el papel de la tecnología en los diferentes cambios sufridos por la empresa, y en estos años su estructura financiera (costes o beneficios) en los balances de situación que la empresa elaboró entre 1929 y 1935. He estudiado la España Industrial como una empresa moderna en la cronología indicada.

7.2. Las fuentes documentales

Las fuentes documentales que he empleado en este capítulo han sido las de la empresa, al igual que los autores mencionados. He sistematizado los datos de los libros de los salarios de la plantilla de 1929 y 1935 y los de los balances de situación de 1929 a 1933, que se conservan en el Arxiu Nacional de Catalunya (ANC), en sendas bases de datos. En el Museu d'Estampació de Premià de Mar he podido consultar los planos de la instalación del sistema de transmisión de la energía eléctrica a seis máquinas de la sección de blanqueo del año 1930.

7.3. La España Industrial: fundación y primeros años, 1847-1860

La España Industrial fue una empresa algodonera de ciclo completo fundada como una sociedad anónima el 28 de febrero de 1847 en Madrid con socios residentes en esta ciudad y en Barcelona. La empresa estableció como capital inicial cincuenta millones de reales divididos en 25.000 acciones de 2.000 reales cada una, cuyo importe se debía recaudar en etapas sucesivas, no sobrepasando el periodo de tres años. Este tiempo se duplicó, retrasando de esta manera la posesión de todo el capital social el cual nunca alcanzó la cifra que inicialmente se había establecido originariamente en las escrituras. En 1851 éste se redujo a 32 millones de reales, es decir, a unos ocho millones de pesetas en dieciséis mil acciones de dos mil reales cada una. Entre 1847 y 1853, las acciones que se desembolsaron estaban en manos de sólo 48 accionistas. En 1853, seis años después, esta cifra se redujo a treinta accionistas, demostrándose la poca confianza de los inversores en las acciones industriales de la empresa⁴²³.

La dirección de la empresa se encomendó durante diez años a los seis hermanos Muntadas Campeny: Juan, Bernardo, Jaime, Ignacio, Isidro y José Antonio Muntadas y Campeny, fabricantes nacidos en Igualada, que habían sido propietarios de algunas fábricas algodoneras y que se consideran los impulsores del proyecto y los encargados de buscar los accionistas. Buenaventura Carlos Aribau actuó de secretario en las primeras reuniones. En los primeros años de la empresa, los vocales fueron el primer Conde del Retamoso, Vicente Sancho y Francisco Brocca. En 1857, los cuatro hermanos mayores Muntadas dejaron la dirección en

423 Gutiérrez, "La España Industrial" 1847-1853: un modelo de innovación... pág. 189-192.

manos de José Antonio e Isidro Muntadas en la que estos se mantuvieron hasta su fallecimiento en 1880 y en 1882, respectivamente. Como afirma María Luisa Gutiérrez, desde sus inicios la España Industrial se reveló como una empresa moderna en la que sus cuadros directivos no velaban por su propio patrimonio, sino que gestionaron el capital de todos los accionistas⁴²⁴.

En el anteproyecto la empresa se constituyó como una fábrica de hilados y de tejidos blancos, percalinas, *hutties* y panas, con secciones de blanqueo y tinte, pero enseguida se incluyó la sección de pintados⁴²⁵. La empresa nació con el ideal de establecer fábricas en diferentes puntos de España, pero este proyecto al final no se pudo llevar a cabo porque no logró crear un fondo social que hiciera real ese propósito. La empresa se planificó desde un principio de ciclo completo de fabricación, desde la entrada de la primera materia, el algodón, hasta la salida del artículo estampado y acabado dispuesto para el consumo⁴²⁶.

Unos días después de haberse constituido como sociedad, una delegación de compra de la España Industrial partió a diversos países europeos. Primero, José Antonio e Isidro Muntadas fueron a Inglaterra a comprar maquinaria para la futura fábrica de Sants. En un segundo viaje, otra representación de la sociedad fue a Italia para comprar materiales para la construcción de los edificios, pero no se encontró la madera necesaria y se embarcaron a los Estados Unidos. Finalmente, en Charleston, la comisión fletó dos fragatas con el maderamen adquirido con esta finalidad. José Muntadas por su parte fue

424 Ídem, pág. 441.

425 *La España Industrial Sociedad Anónima: fabril y mercantil, fundada en Madrid...: libro del Centenario 28 de enero de 1947*, Barcelona: [s.n.], 1947, pág. 58 a 69.

426 Ídem., pág. 58 a 69.

a Francia de dónde importó la maquinaria de pintados junto con un buen lote de cilindros⁴²⁷.

La primera fábrica de la empresa estuvo situada en la calle Riereta, concretamente en el número 3. Además de esta fábrica, la empresa tenía casas y establecimientos en Sarriá y Sabadell más un depósito en Madrid, concretamente en la plazuela del Ángel número 16. La fábrica de la calle Riereta, dedicada primero a hilar algodón y después convertida en una sección de aprestos, estuvo activa hasta 1888 fecha en que se trasladó a Sants. Esta entró en funcionamiento el 1 de enero de 1849, tras acabarse su construcción. En 1850, constaba una fábrica en Barcelona a nombre de Muntadas hermanos con una máquina de vapor de 30 caballos que accionaban 53 máquinas de preparar el hilado con 5.400 púas de *mule-jennys* y 300 de selfactina y una máquina de torcer de 280 husos, que ocupaba a 101 operarios. La fábrica de Sants contaba con una fuerza de 150 caballos que accionaba 96 máquinas de preparación para el hilado –con 2.560 husos de continuas de hilar y 318.036 de selfactina–, y cuatro máquinas de torcer que sumaban 640 husos. Su plantilla se consignaba como de 312 operarios⁴²⁸. En la Junta General del 2 de marzo del año 1851 a propuesta de la Junta de Gobierno y la Dirección se aprobó el traslado del domicilio social de Madrid a Barcelona, constituyéndose una nueva Junta de Gobierno en esta ciudad. El 21 de abril del mismo año en otra Junta General se decidió pasar las acciones a Barcelona aplazando el sueño por el momento de abrir varias fábricas por España⁴²⁹.

427 Ídem.

428 Guillermo Graell, *Historia del Fomento del Trabajo Nacional*, Imprenta Vda. de Luis Tassó, Barcelona, 1911, pág. 444-445 y 456-457.

429 María Luisa Gutiérrez Médina, "La España Industrial" 1847-1853: un modelo de innovación... pág. 441.

Entre los años 1847 y 1853 en la fábrica de Sants se instaló la máquina de vapor del sistema *Woolf*. Según los ingenieros, este sistema era más ventajoso en aquellas actividades en que la potencia se debía utilizar en distintos procesos como era en el caso de La España Industrial (secciones de hilados, tejidos y estampados). Para las calderas o los generadores de vapor se utilizó el sistema *Hall* que usaba poco carbón y eso beneficiaba la economía de la empresa ya que el carbón es una materia primera poco recurrente en Cataluña⁴³⁰.

Los directores de La España Industrial prefirieron las máquinas *Hall* que ya conocían a la innovación técnica, reanudándose en 1852 las relaciones con la casa *Hall* a pesar de que había habido problemas económicos con esta firma. La España Industrial prefirió el uniformismo, la sencillez y la eficacia, que era su objetivo principal, antes que la modernidad que le ofrecían las máquinas que ofrecían otras casas⁴³¹. En la crisis algodonera de los años 1860, para reducir el consumo de carbón, la empresa incrementó el rendimiento de las máquinas de vapor de 20 CV de la casa Thomas Hall y Scott Rouen con el objetivo de independizar totalmente el consumo de energía de la sección de estampados de las de hilados y tejidos⁴³².

a. La sección de hilados

En la sección de hilados en 1847 instalada en la calle Riera número 3 de Barcelona había 52.800 púas de mule-jennys. Entre el 1847 y el 1853 la fábrica de Sants disponía de 33.428 husos de *selfactinas* y de 3.520 de continuas. Se instalaron diecisiete mecheras en grueso de 56 púas, o husos, y do-

430 Gutiérrez Medina, "La España Industrial" 1847-1853..., pág. 371.

431 *Ibíd.*

432 *Ibíd.*

ble presión, dos intermedias de 88 púas y doble presión, once mecheras en fino de 112 púas y siete pulgadas de distancia y doble presión, y dos mecheras en superfino de 144 púas⁴³³. En una segunda fase entre 1847 y 1853 la empresa adquirió cuatro mecheras en grueso de 56 husos y siete mecheras en fino de 112 husos. La empresa también adquirió catorce continuas de araña de 160 púas, sumando así un total de 2.240 púas de continua. En esta fase se compraron cuatro máquinas de hilar continuas de 160 husos. Las primeras púas de *selfactinas* alcanzaron el número de 18.336, repartidas en 27 máquinas de 320 púas cada una y de una distancia de 1 ¼ de pulgada entre cada púa y 27 más de 348 púas cada una de 1 1/8 de distancia entre las mismas. Las *selfactinas* de 320 púas hacían hilo de urdimbre y las de 348 púas lo hacían de trama. La instalación de la maquinaria de la empresa desde 1847 fue progresiva, aunque no se completó hasta el 1861⁴³⁴.

b. La sección de tejidos

En la sección de tejidos entre 1847 y 1853 se instalaron 200 telares y otros 275 para *calicotes* o telares “a la plana”. En 1851 se adquirieron otros 66 telares para hacer telas de *calicotes* o “a la plana”. Un año después se encargaron 521 telares de diferentes medidas de peine y con diversos accesorios para fabricar diferentes tipos de telas. En 1853 se adquirieron 485 telares que sirvieron para sustituir los telares para panas vendidos o inmovilizados para completar el número de los proyectados y también para sustituir los telares de la mano que tenían subcontratados a pequeños talleres particulares. La empresa llegó a tener 805 telares sin llegar a los mil que se ideó

433 Gutiérrez Medina..., pág. 481-482.

434 *Ibidem*, pág. 483-489.

en un principio hasta en 1859 con la adquisición de 130 telares. En 1851 la fábrica de Sants solo tenía 859 telares de los 1.000 que se habían propuesto sus fundadores en los primeros años de la empresa y que no se realizó hasta 1859⁴³⁵.

c. La sección de estampados

En la sección de estampados hubo diversos tipos de máquinas que desarrollaron diferentes técnicas de estampación. Primero, la plancha de madera, una especie de molde o sello siendo la madera más usual el peral. Segundo, hubo un perfeccionamiento de las planchas de madera, un revestimiento de una incrustación metálica. Existía un cilindro de madera, aunque una verdadera variante de la plancha de madera fue la máquina perrotina que hacía la estampación automáticamente. A la plancha de madera se añadió la plancha gravada sobre cobre de forma cruzada que fue superado por la *molette* que consistía en grabar en cruz en un cilindro miniatura⁴³⁶.

La empresa para imprimir usó el sistema de impresión por cilindros. Después de efectuar dos viajes a Inglaterra en 1848 y asesorados por el químico M. Ziegler la dirección de la España Industrial adquirieron los cilindros en Inglaterra y la mayor parte de las máquinas del blanqueo y de tinte en Francia, dos de los países más adelantados al respecto. La empresa para la sección de estampados compró una máquina para imprimir a un solo color con un aparato que transmitía la velocidad, colocada a la derecha del impresor cuando este estaba colocado frente a la máquina para ver salir la tela estampada. También se adquirió un hidroextractor para el blanqueo y una máquina para moler los

435 Gutiérrez Medina, "La España Industrial", 1847-1853..., pág. 505.

436 Ibídem, pág. 571.

colores. A un mecánico constructor de Mulhouse le compraron para el blanqueo las máquinas clapones de lavado a fondo de la tela después de haber sido ya lavadas una vez para eliminar grasas y productos de goma de la misma cuando era trabajada en forma de cuerda. La empresa también adquirió en Francia dos máquinas perrotinas para estampar mecánicamente a la plancha.⁴³⁷

La España Industrial en 1850 adquirió para el blanqueo tres máquinas tundidoras que se compró en Rouen, ciudad en el que también compran una máquina de imprimir de 4 colores, maquinaria y útiles para el taller de grabación y para la sección del tinte una máquina de 4 y 3 colores, una máquina completa para grabar, dos tornos cilíndricos, tres recambios de porta rascadoras. Al finalizar el año la sección de estampados, tinte y blanqueo se compuso de: 3 máquinas de imprimir por cilindros por sus cursos, dos perrotinas, 4 tundidoras, 2 enrolladoras, 1 calandra, 2 máquinas de tornear los cilindros, 1 para poner mandrines, 1 para grabar, 1 para pulir cilindros, 2 tornos de cilindros, 1 máquina para dividir las moletas, 220 cilindros de cobre grabados, *grillet* para reducir dibujos, aerómetros de Baumé para conocer la concentración de disoluciones, balanzas de precisión, cañerías de vapor para dar calor a las cursas, tendederos, instalados en el tercer y cuarto piso⁴³⁸

7.3.1. La plantilla de la España Industrial, 1847-1862

En sus inicios la fábrica tuvo 1.420 operarios, pero en los años posteriores su número aumentó. En 1862 la cifra había subido a 1.790 obreros⁴³⁹. En 1847, en la sección de hilados había 197 obreros, que en 1853 aumentaron a 267. Entre 1847 y 1853 en

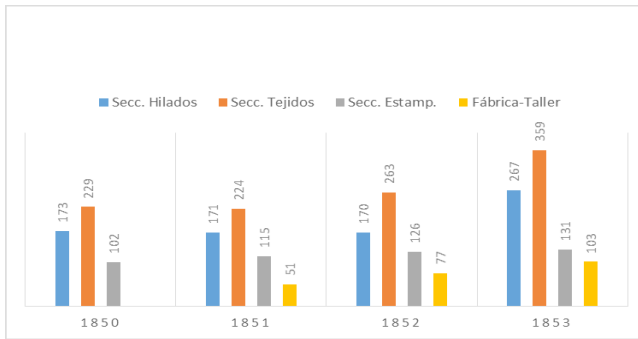
437 Gutiérrez Medina, "La España Industrial", 1847-1853..., pág. 574-583.

438 Ídem.

439 Ídem, pág. 505.

la sección de tejidos hubo al principio 229 obreros aumentando en 1853 a 359. En la sección de estampados en 1850 había 102 trabajadores que en 1853 pasaron a ser 131. (Ver gráfico 30).

Gráfico 30. *Número de obreros de la España Industrial por secciones, 1850-1853*

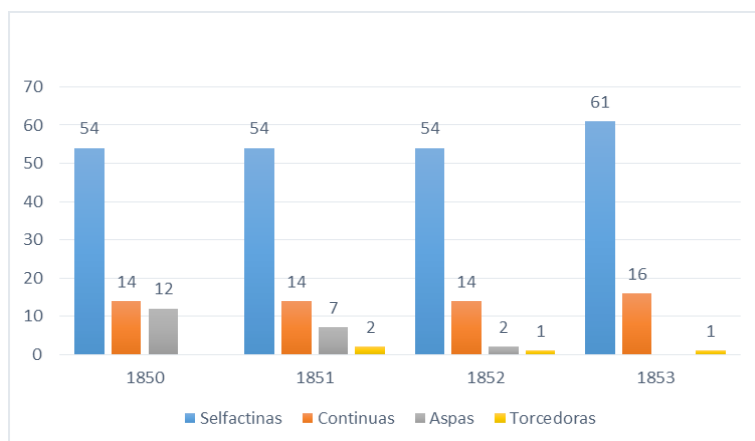


Fuente: Gutiérrez Medina, *“La España Industrial”, 1847-1853*, pág. 193 a 202

En esos años se contrató básicamente mano de obra femenina. Así, al principio, el 81,9% de los trabajadores de la empresa fueron mujeres (1.163), frente al 18,1% de hombres, aunque esta proporción había descendido en 1862. En esos años entre 1850 y 1853, la máquina predominante en la sección de hilados fue la selfactina seguida de las continuas, las aspas y las torcedoras⁴⁴⁰. (Ver gráfico 31)

440 En 1862, según datos de Jiménez Guitied, los productos anuales de la España Industrial consistían en 2.100.000 libras de algodón de hilo, desde el número 14 al 50, en 180.000 piezas blanqueadas de las cuales se estamparon 150.000 y se teñían para lustrinas las otras 30.000. Las piezas tiraban 57 varas largo por 4 a 6 cuartas de ancho. Tenían 7 máquinas de vapor con fuerza de 600 caballos; 7 batanes; 122 cardas cilíndricas; 41.748 husos mecánicos; 165 telares mecánicos; 1 tinte lustrinas; un prado para el blanqueo de tejidos; 1 tinte de ebullición para los estampados; 6 máquinas de mano y 15 para aprestar, estirar, lustrar, grabar y aderezar; y los talleres necesarios de cartería, cerrajería, carpintería, hojalatería y lanzadería, provistos de lo útiles más modernos, que sirven para las reparaciones ordinarias, y también para la construcción de nuevas máquinas cuando las necesidades del establecimiento lo exigían. Había además un gasómetro de 1.200 luces para el alumbrado de la

Gráfico 31. *Número de máquinas de la España Industrial en la sección de hilados*



Fuente: Gutiérrez Medina, *“La España Industrial”, 1847-1853*, página 193 a 202.

La empresa en 1862 tenía 1.790 operarios, de los cuales 833 eran mujeres, 795 eran hombres y 162 eran niños y niñas. Así pues, el 53% de los trabajadores eran mujeres, el 44,41% hombres y el 9,05% niños y niñas⁴⁴¹. Queda claro que desde un principio la dirección de la España Industrial apostó por la contratación de mujeres y niños al ser una mano de obra barata, opción que fue en aumento con el paso de los años y acabó acentuándose aún más a principios del siglo XX⁴⁴². El trabajo infantil o adolescente fue fundamental en la sección de preparar el hilado (como en los batanes, en los manuales o en las mecheras) pero principalmente en todas las secciones propiamente

_____ casa. Los accionistas de la sociedad recibieron un 12% de beneficios por término medio. Francisco, Jiménez y Guitied, *Guía fabril é industrial de España, Barcelona*, Librería del Plus Ultra, 1862, pág. 30.

441 Gutiérrez Medina, *“La España Industrial”, 1847-1853...*, pág. 505.

442 Ídem, pág. 193.

de hilar. Para poner en marcha la España Industrial se necesitó contratar unos técnicos. Gracias a la investigación de María Luisa Gutiérrez (1997) sabemos quiénes fueron y algo de lo que hicieron, aunque sólo contamos con algunos datos sobre ellos, estando pendiente escribir unas notas biográficas más amplias de estos hombres. Cabe destacar que en su gran mayoría fueron españoles, aunque en la sección de estampados se contrató a un extranjero alsaciano que en 1853 fue substituido por otro. El primer cometido de estos técnicos españoles fue encargarse de comprar las distintas máquinas y de instalarlas. Bruno Vidal, fue el primer representante de la España Industrial en Manchester, el principal centro de comprar maquinaria. El primer contra maestre de la sección de hilados fue Miguel Castro mientras que el papel del contra maestre de la sección de tejidos se le adjudicó a Ángel Martorell. Todos ellos fueron instruidos por Antonio Barrau, hombre que asesoraba a los fabricantes catalanes que viajaban a Manchester respecto la calidad tecnológica de las máquinas y de las casas constructoras inglesas. El contra maestre mecánico de la empresa fue Jaime Castro que colaboró en el montaje de las máquinas de vapor y en todo lo relacionado con la tecnología de las máquinas. El contra maestre de las máquinas de vapor fue Poncio Cuní. Para la sección de estampados se buscó un director químico, cargo que recayó en la persona de M. Ziegler que en 1853 fue substituido por Juan Jaime Heilmann⁴⁴³.

7.4. El capital humano en la España Industrial desde 1847 hasta 1890

En una amplia síntesis del artículo de Enriqueta Camps

⁴⁴³ Gutiérrez Médina, "La España Industrial" 1847-1853: un modelo de innovación tecnológica..., pág. 202.

(1990) sobre la España Industrial ésta señala que el papel de la mujer entre 1847 hasta 1890 dentro de la empresa fue de carácter tradicional en secciones como la de hilados. La mujer tenía muy pocas oportunidades de promocionar a nivel interno dentro de la empresa por culpa de los límites que la tecnología ofrecía⁴⁴⁴. El abanico salarial fue muy estrecho, sujeto en parte a la cualificación obrera y la productividad⁴⁴⁵. Estas pautas de conductas laborales se pudieron deber a las propias pautas de la empresa que puso en práctica muchas de las prácticas de trabajo de antes de la revolución industrial y que se siguieron poniendo en práctica a finales del siglo XIX. La libre competencia en el mercado laboral no existía ya que el empresario prefirió usar el mercado laboral como medida de control. Es en estas pautas donde hay que buscar los orígenes de los modernos mercados internos del siglo XX⁴⁴⁶.

Para analizar las oportunidades salariales que ofrecía la España Industrial antes se debe estudiar cómo evolucionó la demanda de trabajo en su seno. A partir de tres cortes transversales —1850, 1870 y 1890— se estableció dos grandes períodos en la evolución de la estructura ocupacional de la empresa. Un primer período va desde su fundación en 1847 hasta la década de los años 1870. Esta es una fase expansiva, acentuada por la formación de la fábrica de Sants en 1849, que creció a ritmos más acelerados que la fábrica de Barcelona. Durante las décadas de los años 1850 y 1860, la ocupación total que suponían

444 Enriqueta Camps Cura, “La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX”, *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año nº 8, Nº 2, 1990, págs. 321.

445 Camps... “La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX” ..., pág. 322.

446 *Ibíd.*..., pág. 333.

ambas fábricas se multiplicó por tres, pasando de los 273 trabajadores a los 854, sin contar los tejedores y las hiladoras de selfactinas que trabajaban a destajo. En términos absolutos la ocupación creció para todas las categorías salariales. No obstante, en términos relativos, la ocupación femenina disminuyó. Las mujeres pasaron de representar el 52 por 100 de los trabajadores en 1850 al 30 por 100 en 1870. Ello no se debió a la sustitución de trabajo femenino por trabajo masculino e infantil, sino a la creación de nuevas secciones que requerían de trabajo masculino adulto cualificado. En secciones como la hilatura se observó, no obstante, si tomamos el jornal de 8 reales como el salario mínimo que cobraba un hombre adulto, la sustitución de trabajo masculino adulto por trabajo infantil. Sin embargo, la formación de las secciones antes mencionadas compensó los efectos de dicha sustitución en la jerarquía ocupacional de la fábrica, de forma que la estructura salarial de la empresa permaneció relativamente estable, aumentando el porcentaje de trabajadores en la parte media del abanico salarial⁴⁴⁷.

A mediados y finales del siglo XIX Los salarios percibidos por los hombres eran muy distintos de los de las mujeres. Así, en 1870, el 82,11 por 100 de los hombres cobraba 8 o más reales, pudiéndose suponer que la proporción restante eran niños, mientras que sólo el 10,43 por 100 de las mujeres cobraba dicha cantidad o más. Estas diferencias no se debieron sólo

447 Las secciones de nueva creación son las que requerían de trabajo altamente cualificado y que, en la literatura, se han considerado como la aristocracia obrera —trabajadores de las máquinas a vapor o en todas las tareas de los estampados— y también otras secciones no directamente relacionadas con el textil —albañilería, hojalatería, carpintería, cerrajería—. Cabe destacar que la creación de dichas secciones no siempre dio oportunidades de promoción a los trabajadores locales, ya que, en la sección de estampados, 19 de los 41 trabajadores que cobraban más de 15 reales de jornal eran extranjeros, tal como sus nombres y apellido indican. Camps Cura, “La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX” ... pág. 313.

a exigencias de cualificación. De hecho, es paradójico que una trabajadora cualificada, una hiladora en una máquina continua, cobrara salarios muy similares a los de las trabajadoras auxiliares y, en algunos casos, inferiores. En 1870, una hiladora de continua cobraba 7 reales de jornal, mientras que una nudadoras' de la sección de preparados de tejidos cobraba entre 8 y 9,5 reales. El abanico salarial femenino era muy estrecho y parece que estaba fijado por la costumbre, más que por criterios de cualificación. En segundo lugar, durante los años 1870 y 1880 fueron de carácter recesivo, ya que la empresa redujo la ocupación en un 53 por 100, pasando de los 854 trabajadores en 1870 a los 394 en 1890, siempre sin contar los tejedores y las hiladoras de selfactinas que continuaban trabajando a destajo. La mencionada reducción de la ocupación no fue debida a aumentos de la productividad del trabajo en la tejeduría. Tomando una muestra del producto elaborado producido por la fábrica, los tejidos, se puede comprobar cómo éste se redujo en un 47 por 100 entre ambas fechas, proporción idéntica a la disminución de la ocupación en los oficios textiles, si no contamos los 104 trabajadores ocupados en 1870 en secciones como la albañilería, Carpintería y cerrajería, de los que la empresa ya ha prescindido en la siguiente fecha. Este es, pues, un período de recesión, que se agudizó en los años de 1880, en el que se redujo sensiblemente el *output* de la empresa y ésta pasó a prescindir de más de la mitad de los trabajadores⁴⁴⁸.

448 Cabe destacar que las tareas centrales del proceso productivo, la tejeduría y la hilatura, siguieron organizadas sobre bases tradicionales durante todo el período. Las 50 hiladoras de selfactinas que aparecen en las nóminas de 1870 habían de descontar de su ingreso bruto los salarios de 150 trabajadoras más. Había, por tanto, de compatibilizar su trabajo manual con las tareas de supervisión de un número elevado de trabajadoras auxiliares. No hay indicios de que el mantenimiento de dicho sistema de organización del trabajo obedeciera a criterios de productividad. Camps Cura, "La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX" ... pág. 315.

Camps continúa señalando que el salario masculino estaba directamente correlacionado con la antigüedad, sobre todo durante los quince primeros años de estancia en la empresa. El salario masculino medio aumentó en un 50 por 100 a los diez primeros años de antigüedad y casi se dobló a los veinte años. Este hecho sugiere la existencia de mercados internos dentro de la empresa. El salario aumentó con la edad, por las oportunidades de promoción interna que ofreció la permanencia en la empresa. La tasa de aumento fue mayor en los primeros años, hecho que tiende a explicar la concavidad de la curva de ingresos a lo largo de la vida. Las mujeres tenían, pues, muy pocas oportunidades de promoción dentro de la empresa. Adicionalmente al funcionamiento de mercados internos, cerrados a la competencia del mercado abierto, se observa la segmentación del mercado de trabajo según el sexo. Este hecho se podría deber a los límites que la tecnología ofreció en términos de oportunidades de promoción dentro de la empresa. Esto se debió tanto los hombres trabajadores, que querían limitar la competencia para acceder a los puestos de trabajo mejor retribuidos, como los empresarios, que no estarían interesados en ampliar la comunidad potencial de individuos que querían acceder a determinadas ocupaciones, coincidirían en sus intereses de excluir a las mujeres de las escaleras de promoción interna.

Más que a factores tecnológicos y de competencia interna, el bajo y estable salario femenino se pudo explicar por la herencia de los criterios preindustriales en las pautas que gobernaban la economía familiar. Desde la perspectiva de los hombres trabajadores, el hecho de que se asignase a las mujeres trabajos cualificados y en otros contextos bien pagados,

como la hilatura, manteniendo bajos sus salarios, no hacía disminuir la competencia interna, sino que redujo el abanico de ocupaciones cualificadas a las que los propios hombres podían acceder. El hecho que el salario femenino siguiese teniendo un papel de soporte o complemento para la economía familiar fue aprovechado por los empresarios para proveerse de trabajo barato en algunas de las facetas del proceso productivo. A pesar de que el tiempo de permanencia en la empresa de las mujeres fuera menor al de los hombres, la inestabilidad del trabajo femenino se veía compensada, desde el punto de vista de los empresarios, por los bajos salarios y por la reducción de costes de trabajo que éstos suponían. Las escaleras ocupacionales mediante las cuales los hombres alcanzaron aumentos salariales se pueden destacar que el 44 por 100 de los trabajadores que habían alcanzado diez años de antigüedad y el 37,7 por 100 de los que llegaron a los veinte años, figuran en la nómina con oficios idénticos a lo largo del tiempo. Según Enriqueta Camps la consecución de incrementos salariales con una misma ocupación a lo largo del tiempo sugiere, en cambio, la hipótesis de que la función que ejercía el trabajador dentro de la empresa cambiaba con la antigüedad. Ello indicaría que, al igual que en la hilatura y la tejeduría, los trabajadores estables pasaron a asumir tareas de supervisión y control del proceso productivo, que les dieron derecho a salarios superiores a los de los trabajadores recién llegados y que realizaban un oficio u ocupación idéntico.

Camps indica que, de nuevo, este hecho tendería a reforzar la idea de que la organización del trabajo seguía basada, en la segunda mitad del siglo XIX, en criterios tradicionales que permitían, a los trabajadores de un mismo oficio, obte-

ner salarios superiores si permanecían estables en una misma empresa. Un segundo rasgo que destacar es que una proporción notable de los trabajadores cambiaba de sección con el pasar del tiempo. Un 25 por 100 de los trabajadores con diez años de antigüedad y un 32 por 100 después de veinte años, habían alcanzado, en la gran mayoría de los casos, incrementos salariales mediante el cambio de sección, (Camps, 1985). Para una proporción que va desde una cuarta parte a un tercio de los trabajadores estables, los aumentos salariales con la antigüedad no se derivaron del capital humano acumulado por la experiencia en el trabajo y el mejor conocimiento de la maquinaria y del equipo productivo, ya que con el pasar del tiempo habían cambiado de sección. Ello sugiere que no sólo los factores relacionados con la experiencia incidieron en la asignación del trabajo y la fijación del salario. Las escalas salariales eran distintas según la cualificación, aunque las diferencias tendían a disminuir con la antigüedad. Paradójicamente, los trabajadores no cualificados fueron los que percibieron incrementos salariales más sensibles en los primeros años de antigüedad, llegando a casi doblar sus salarios a los diez años de permanencia en la empresa. Cabe sin embargo destacar que sus salarios, en el momento de entrar en la empresa, fueron muy bajos y que sólo una proporción muy minoritaria llegaba a los diez años de antigüedad.

Camps recalca que, de hecho, la permanencia media en la empresa de los trabajadores no cualificados era de tres años, y el grado de rotación del trabajo no cualificado era, por tanto, muy elevado. Los trabajadores cualificados tenían siempre una posición más favorable en el abanico salarial, aunque su tasa de incremento del salario, según la antigüedad, fuese menor

que la de los trabajadores no cualificados. Tenían, asimismo, una posición más estable en la empresa, siete años de permanencia, las mujeres en cambio se situaron en la situación más desfavorable dentro de la jerarquía ocupacional de la empresa. Sus salarios para una antigüedad de menos de un año fueron parecidos a los de los trabajadores no cualificados, sólo que no percibieron los incrementos salariales alcanzados por los segundos con la antigüedad. Su posición en la empresa fue sólo ligeramente más estable que la de los trabajadores no cualificados, con cinco años de estancia media. El comportamiento de los salarios y la permanencia media, según la cualificación, nos podría llevar según Enriqueta Camps a dos tipos de hipótesis. En primer lugar, los incrementos salariales, según la antigüedad, fueron tantos más agudos cuanto menos favorable era la posición inicial del trabajador en la empresa, exceptuando el caso de las mujeres. Este hecho contradice la literatura sobre la sindicación en el siglo XIX, que muestra que sólo los trabajadores cualificados estaban sindicados y eran, por tanto, los que percibían incrementos “salariales superiores”. En el caso de la España Industrial, en cambio, los trabajadores no cualificados fueron los que percibieron incrementos salariales más sensibles, sólo comparables con los de los trabajadores de cuello blanco que, sin duda, no estaban sindicados. En segundo lugar, el abanico salarial y la estancia media en la empresa, según la cualificación, abren la hipótesis de una posible segmentación del mercado de trabajo. Así, los trabajadores no cualificados, los peor pagados, fueron los más inestables y tendrían, por tanto, pocas expectativas de promoción en la empresa. La estancia media máxima es la que se observó entre los capa-

taces, los trabajadores mejor pagados en todos los niveles de antigüedad, que fueron los seleccionados por la empresa para controlar la producción. Cuando se relaciona el comportamiento del mercado de trabajo según la cualificación, con el ciclo vital, ambos tipos de hipótesis se desvanecen. El hecho de ser trabajador no cualificado no era un atributo permanente a lo largo de la vida. Los trabajadores no cualificados se concentraron en una fase del ciclo vital que va desde los diez años antes del matrimonio a las primeras nupcias. Aunque la presencia de los trabajadores cualificados antes del matrimonio fue notable, su número tendió a aumentar después del matrimonio⁴⁴⁹.

La cualificación fue, Camps concluye pues, un proceso a lo largo de la vida, de manera que la formación se llevaba a cabo en la juventud, antes del matrimonio, mientras que a partir de las primeras nupcias casi todos los trabajadores fueron ya cualificados. Los salarios nominales entre 1847 y 1887 fueron crecientes para todas las cohortes de matrimonio. No obstante, la experiencia de cada generación fue distinta. Mientras que hasta 1857 las segunda y tercera cohortes pudieron en su momento optar a los salarios recibidos por la primera a las mismas edades (suponiendo edades similares de matrimonio), a partir de esta fecha los trabajadores de la primera promoción pasaron a recibir salarios que nunca alcanzarán las cohortes sucesivas⁴⁵⁰.

En resumen, la España Industrial desde su fundación en 1847 fue una empresa que estuvo basada en conseguir un buen ritmo de producción a partir de la continua innovación

449 Camps Cura, “La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX” ... pág. 321-326.

450 Ídem, pág. 329-330.

tecnológica. La empresa tuvo dos rasgos característicos desde sus inicios, por un lado, este proceso tecnológico intentaba paliar el exceso de plantilla que existía en la empresa, y por otro lado la contratación de mano de obra no cualificada que intentaba equilibrar la política salarial de la empresa.

7.5. La crisis algodonera y los cambios en la producción, 1860-1913

La crisis algodonera de 1860 afirma Ángel Calvo, la llamada “*fam de cotó*”, a causa de la guerra de Secesión de los Estados Unidos, y después la crisis agrícola y colonial de finales de siglo afectaron las ventas, disminuyendo la demanda sobre todo en la década de 1880 la que obligó a la España Industrial a emprender un cambio tecnológico. Para aumentar la productividad eliminando costes, la continua de anillos pasó a ser la máquina de hilar predominante substituyendo a las continuas de araña, una de las máquinas de hilar más perfectas⁴⁵¹.

Por causas ajenas a su voluntad y por la inseguridad económica y política debido a la crisis general en la empresa surgió la necesidad de combinar la producción de los artículos especiales con otros de consumo general y permanente. Con los *pilons* y los paños de algodón, muy solicitados para el invierno, dirección y sus ingenieros habían conseguido modificar el ritmo habitual del mercado, tradicionalmente más volcado hacia el primer trimestre. El malestar general de la industria situaba a la dirección a la defensiva que no quiso soportar cuantiosas pérdidas, hacer acopios excesivos y poner precios

451 Ángel Calvo Calvo, “Estrategias de competitividad: la diferenciación del producto en la industria algodonera catalana. Una aproximación desde la España Industrial”, en Rosa Congost i Colomer, Llorenç Ferrer i Alòs (eds.), *Homenatge al Dr. Emili Giral i Raventós*, Barcelona: Publicacions i Edicions Universitat de Barcelona, 2004, pág. 259-260.

altos por miedo a no vender nada⁴⁵².

La maquinaria que la empresa había utilizado desde los primeros años se había quedado anticuada⁴⁵³. Ante la gravedad que mostraban los balances por culpa de la crisis financiera desde la década de 1860 los directivos decidieron modernizar la empresa para ahorrar combustible, y por ello, se cambiaron, por ejemplo, todas las columnas de distribución de las máquinas gemelas de vapor Levante y Poniente y las máquinas de vapor de 20 CV y 30 CV. A finales del siglo XIX se incorporó la máquina *Welloch* que ocupó el espacio de la antigua máquina de Levante. Para adecuar el aumento de potencia al funcionamiento de la empresa se tuvo que actualizar el sistema de transmisión para regular de manera medida la velocidad productiva de la España Industrial. A pesar de este proceso modernizador en la década de 1880 la España Industrial arrojó beneficios ficticios durante tres años⁴⁵⁴.

7.5.1. El cambio de las selfactinas por la continua de anillos, 1890-1913

La continua de anillos, señala Calvo, desde finales del 1880 hasta 1913, dentro del proceso modernizador programado por la empresa, fue la que desplazó paulatinamente a la continua de arañas y a las *selfactinas* asumiendo la producción de urdimbre y de trama. Hubo sin embargo una breve fase de transición o ensayo, en la que convivieron los tres tipos de máquina siendo las más importantes en la producción de la empresa *la selfactina* y la continua de anillos⁴⁵⁵.

452 "La España Industrial Sociedad Anónima: fabril y mercantil, fundada en Madrid" ..., pág. 83-90.

453 *Ibidem*.

454 *Ibid.*

455 Calvo Calvo, "Estrategias de competitividad:", pág. 256 y 257.

La selfactina, máquina de hilar fue clave en el primer periodo de la España Industrial que tradujo a las claras el programa de la empresa consistente en primar la calidad del producto aun a riesgo de sacrificar la competitividad. *La selfactina* atravesó por dos fases con una etapa intermedia de transición. En la primera produjo hilo cada vez más fino. En la segunda fase la tendencia fue justamente la contraria, de forma que la *selfactina* acabó produciendo predominantemente hilos muy gruesos. Se trata, sin duda, de un efecto de la mayor flexibilidad de la *selfactina* y de la rigidez de la continua de anillos. La continua de arañas, una máquina de transición dentro de la empresa a finales del siglo XIX tenía una serie de ventajas respecto a *las selfactinas*. Por una parte, la alimentación y arrollado del hilo bajo una tensión constante, y, por otra la relación constante entre el número de vueltas de la araña y la longitud del hilo alimentada en el mismo tiempo que daba como resultado una regularidad perfecta en la torsión del hilo. El inconveniente de la máquina era que por la constitución de sus órganos no podía alcanzar altas velocidades, lo que impedía utilizarla en la obtención de hilos finos que requiriesen una torsión sumamente elevada. Mientras este sistema si se mantenía perfectamente en las mecheras de torsión (donde la velocidad de los husos era relativamente baja y donde se exigía gran volumen a las bobinas). Las primeras continuas de anillos, máquinas claves a principios del siglo XX se emplearon en la producción de hilos gruesos de urdimbre (número 18, con algún ensayo con el 24) y en los hilos medios de trama del número 34. En 1885, empezaron a hilar tramas de 40 y, ya con una nueva continua, urdimbres del número 31. En 1887 la España Industrial adquirió 21 telares destinados a la fabricación de panas, materia que fue cobrando

importancia en el sistema productivo de la empresa. A partir de ese momento, la finura media del hilo producido por la empresa cayó de forma significativa. Matías Muntadas pretendió profundizar en esta dirección adaptando algunos telares y comprando otros, con un presupuesto global de 100 mil pesetas. Pero fabricar panas, género obtenido a partir de dos tramas, entrañaba ciertas dificultades técnicas y requería una elevada inversión en capital fijo a la vez que una crecida disponibilidad de circulante. En este contexto productivo las continuas de anillos ensayaron en la producción de hilos de los números 32 al 40, tanto de trama como de urdimbre, precisamente la gama que había abandonado la *selfactina*. A continuación, se mantuvo la producción de hilos de 32-40 pero se añadió la producción de trama y urdimbre más gruesa⁴⁵⁶. De 1890 a 1930 la dirección de la España Industrial impulsó cada vez más el uso de las continuas de anillos para hacer los hilos de los números 15 al 25 y, salvo raras excepciones, como en 1890, estas hiladoras no produjeron hilos por encima del número 41. Acorde con la tendencia a producir hilo grueso, después del periodo inicial de ensayo, renunció a hacer hilo de urdimbre superior al número 32 y, a partir de 1905, la empresa dejó de producir tramas de esa finura⁴⁵⁷. En conclusión, las *selfactinas* fueron máquinas más versátiles y capaces de fabricar hilos diferentes utilizándose para hacer hilos para trama y de urdimbre indiferentemente mientras estuvieron instaladas, misma función que posteriormente tuvieron las continuas de anillos. (Tabla 21).

456 Ídem., pág. 260.

457 Ángel Calvo Calvo, "Cambio tecnológico y productividad en la industria algodonera española. Una aportación desde la perspectiva empresarial: La España Industrial (1855-1930)", *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 2, núm. 5, 2006, pág. 105.

Tabla 21. *Producción de hilo según el tipo de máquina de hilar, 1860-1915*

FECHA	Selfactinas		Continuas de araña		Continua de anillos	
	Trama	Urdimbre	Trama	Urdimbre	Trama	Urdimbre
1860	4.643,46	5.318,53	0	666,77		
1862	4.855,20	6.391,20	0	932		
1863	4.491,20	6.311,60	0	730,8		
1865	4.206,00	5.285,60		722		
1867	4.712,40	5.666,40	0	7952		
1868	4.206,40	4.698,00	0	788,4		
1870	4.860,00	5.330,00	0	639,1		
1872	5.99500	5.309,00	0	683,07		
1877	4.429,00	5.468,00	0	772		
1882	6.047,00	7.014,00	0	1.417,20		
1887	8.093,00	3.241,00	0	1.226,00	984-537	
1888	3.536,00	0			3.192	3.114
1890					5.583,60	5.833,90
1895					6.760	6.679
1900					5.094,50	5.345,50
1905					7.832	6.175
1910					8.818	3.598
1915					11.137	5.286,50

Fuente: datos extraídos del trabajo de Ángel Calvo, “Estrategias de competitividad... pág. 256 y 257, datos pertenecientes al ANC, libros semanales e inventarios.

El cambio tecnológico, según Ángel Calvo (2004), contribuyó a reducir sensiblemente los costes laborales unitarios, aumentando la competitividad de la empresa. El interrogante que se plantea ahora es si la innovación tecnológica favoreció o perjudicó la estrategia de diferenciación del producto. La respuesta es que la innovación en producto fue otra vertiente de la lucha por la competitividad, orientación que la España Industrial practicó de forma sistemática.

Las máquinas continuas tenían una serie de ventajas en comparación a las *selfactinas*. Primero, una mayor sencillez en su mecanismo, segundo, ocupaba un espacio más reducido, tercero, requería una mano de obra menos cualificada, en la continua era menos difícil de contratar personal e instruirlo. Cuarto, el mantenimiento era más fácil y económico. Otra ventaja por último de la continua de anillos frente la *selfactina* era un aumento de producción muy considerable⁴⁵⁸. La conducción y cuidado de una *selfactina* por el contrario requería un hilador que tuviese capacidad y conocimiento de todos los mecanismos por lo cual se había de pasar un aprendizaje largo y laborioso. Además, el obrero necesitaba un anudador y un ayudante. Estos ayudantes que tenían de 12 a 14 años cuando llegaban a la mayoría de edad aún no tenían la experiencia ni conocimiento suficiente para saber conducir una *selfactina*⁴⁵⁹.

458 D.B. Pahissa Faura, "Comparaciones entre la selfactina y la continua de anillos": conferencia organizada por la Cámara de Directores y Auxiliares de la Industria Textil; con la cooperación del Gremio de Fabricantes de Sabadell, Barcelona: La Renaixensa, 1927, pág. 46.

459 Las causas de no haberse generalizado en la industria textil el número de las continuas de anillos y tener la supremacía las máquinas selfactinas en la hilatura de lanas peinadas es por la creencia que muchos tienen de que la continua conserva el defecto de tener irregularidades de torsión, antes mencionadas, en el hilo producido cometiendo un grave error los constructores ya que para corregir las diferencias de torsión debidas a la velocidad variable del corredor ensayaron durante muchos años la construcción de las continuas de anillos en que los husos varían de velocidad en razón inversa del diámetro desarrollado aumentando el defecto que se intentaba tratar de corregir. Los diferentes constructores no tienen en cuenta en sus cálculos la torsión suplementaria considerable que existe

La España Industrial entre 1890 y 1913 rompió con una relativa estabilidad tecnológica largo tiempo mantenida en la sección de hilatura con lo que se perseguía un doble objetivo: economizar mano de obra y combustible. La remodelación de la maquinaria en esos años afectó a las secciones de preparación, hilados, tejidos y acabados, en unos casos supuso la modificación parcial del equipo y en otros la ampliación e, incluso, nuevas inversiones para sustituir las máquinas existentes. Se modificaron las cardas, se renovó buena parte de las mecheras y se instalaron cinco manuales, así como dos batanes con aparato automático para las telas. La sección de hilados se equipó con 21.288 nuevos *husos* de continua⁴⁶⁰.

En la sección de tejidos se instalaron 400 telares nuevos, pero no automáticos y 500 reformados sustituyeron al millar preexistentes. Las instalaciones de calderas y sistemas diversos instalados en las secciones de acabados fueron importantes ya que permitieron economizar agua y vapor, así como productos químicos generalmente de precio elevado. El cambio tecnológico abrió en la empresa un lapso transitorio en el que se acabaron

en un estado latente en la husada y que pasa por el hilo cuando se devana en el sentido del eje de la bobina. Este defecto que se atribuye a las continuas de anillos y que más bien pertenecía a las selfactinas porque arrollando estas máquinas el hilo con torsión uniforme resulta que al extraerlo la torsión aumenta también toda vez que se tiene una variación de diámetros que regula la variación de vueltas por centímetros. Aunque en sí este defecto no era de una o de otra máquina ya que el hilo en sí tendía a regularizarse en el momento que se encontraba libre de su arrollado. Por todos estos motivos y condicionantes se favorece la adquisición de las continuas de anillos ya que en igualdad de tiempo y calidad del hilo hay un aumento de la producción. Pahissa Faura "Comparaciones entre la selfactina y la continua de anillos" ..., pág. 50-53.

460 A finales de siglo la imperiosa necesidad de abaratar los costes para hacer frente a la agudización de la competencia interna por culpa de las diferentes crisis existentes desde mediados de siglo que acabó con la crisis colonial de 1898 empujó a un sector crecientemente importante de los industriales catalanes por el camino de la innovación tecnológica. Su expresión más vistosa en la fabricación de hilo fue por esta razón la continua de anillos, hasta entonces escasamente competitiva pero que se convirtió en muy productiva y fácil de manejar. Calvo Calvo, "Cambio tecnológico y productividad en la industria algodonera española. Una aportación desde la perspectiva empresarial: La España Industrial (1855-1930)" ..., pág. 105.

realizando esencialmente cinco reajustes: primero la transformación tecnológica acompañada de diversas huelgas trajo una reestructuración drástica de empleo, un 42% que supuso una fuerte disminución de gastos. Segundo la introducción de la continua de anillos abrió la posibilidad de recalificar la mano de obra y cambiar el sistema de retribución sustituyendo obreras adultas pagadas a destajo por jóvenes a jornal acompañado de un ahorro en combustible y reparaciones, así como una mayor perfección del trabajo fabril. Tercero, la dirección se decidió por realizar una reducción de la plantilla⁴⁶¹.

Cuarto, la dirección de la España Industrial desde la crisis colonial a 1902 optó por transformar también la orientación de la producción pasando de ser una fábrica de estampados a una de paños sin dejar de lado los géneros pintados. Por último, se impulsó la producción de franela estampada apareciendo en el 1903 la marca “Pañete de España” de gran éxito no solamente en la península sino en el mercado americano y del Levante Mediterráneo. Este cambio de dirección tuvo una razón como fue el estrecho margen de beneficios a partir de las ventas realizadas en el mercado interior. La España Industrial en 1904 tuvo los peores resultados en sus beneficios de toda su historia con tan solo 6.788 pesetas debido a: primero, la agudización de la competencia, segundo, los precios bajos y por último a los escasos beneficios. En el segundo semestre de 1905 en cambio las circunstancias financieras fueron más favorables: los términos del desastre y crisis de ventas dejaron paso a los de “todo va bien” y un tono de normalidad. Tres años después, en 1908, se introdujeron en la empresa como artículo de venta los veludillos. De nuevo, la pieza clave de

461 Enrech Molina, *La España Industrial: obrers i patrons, 1847-1951...*, pág. 94.

esta recuperación fueron los artículos especiales, entre ellos las panas, que se convirtieron en las auténticas protagonistas de la recuperación de la empresa.⁴⁶²

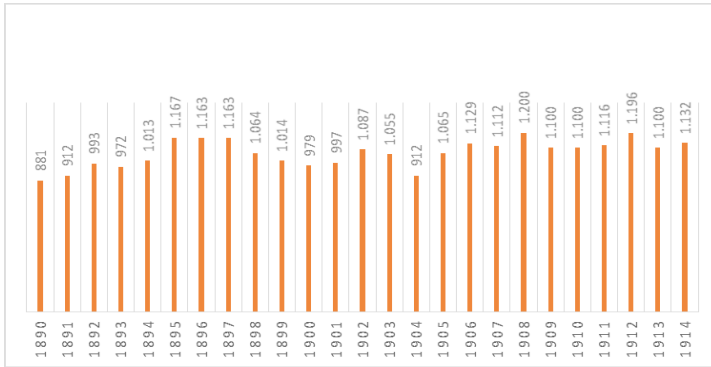
Los modestos porcentajes iniciales de ventas (3% en 1903), gracias al nuevo producto (las panas), estas crecieron hasta alcanzar casi el 50% en 1912. Tratándose de un producto de elevado rendimiento, la participación de las panas en el valor total de ventas se situó por encima de estas cifras. Estos resultados irán aumentando por la buena salud de la empresa desde 1909 hasta 1914. Durante los años de la Primera Guerra Mundial, la gerencia definió a este artículo como “nervio de la casa” y “nervio de la producción”, absorbiendo buena parte de la inversión en equipo⁴⁶³.

La plantilla de la España Industrial entre 1890 y 1913 fue fluctuando entre los 881 de 1890 y los 1.132 de 1914. Si la empresa desde 1891 a 1895 aumentó de 912 a 1.167 empleados manteniendo estos números de obreros hasta finales de siglo. A principios de siglo el número de empleados de la fábrica disminuyó a los 979 en 1900 por culpa de la crisis colonial y la Guerra de Cuba de 1898. En 1908 la empresa acogió a unos 1.200 trabajadores en plena recuperación financiera de la empresa. La cifra de contratados siguió fluctuó de los 1.116 de empleados en 1911 a los 1.132 trabajadores de 1914 ya en plena Primera Guerra Mundial. (Ver gráfico 32

462 *Ibíd.*..., pág. 94-95.

463 De 1881 hasta 1913 los salarios nominales se mostraron bastantes estables con algunos ligeros incrementos. No fue así en los salarios reales ya que mientras los salarios aumentaron de 1873 a 1903 en un 30%, los precios del día a día aumentaron un 70% que se tradujeron entre 1903 y 1913 los salarios reales en un 10% la baja. Las subidas de los salarios nominales de la España Industrial entre 1880 a 1913 fueron pequeñas o casi inexistentes. Pere Puig Bastard, *Ocupació, salaris i productivitat a la indústria tèxtil: 1850-1935*, 1993, pág. 157.

Gráfico 32. *La plantilla de la España Industrial, 1890-1914*



Fuente: Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, (apéndice) pertenecientes a los archivos conservados en el ANC, en los libros de salarios.

La plantilla de la España Industrial entre 1890 y 1914 afrontó, por una parte, el cambio tecnológico iniciado a finales de siglo y por otra parte una reestructuración de la plantilla con una mayor presencia de mujeres y niños. Estos cambios no serían los últimos ya que en 1913 la empresa afrontaría la incorporación de la electrificación dentro del sistema productor de la sociedad⁴⁶⁴.

7.5.2. La electrificación de la empresa y el gran cambio técnico en 1913

En la España Industrial el proyecto de electrificación se inició en 1913 y se impulsó aún más a mediados de los años veinte, concretamente en 1924, concluyendo en 1929 con la compra de nuevos motores eléctricos. Este proceso tecnológico fue realizado por la casa alemana Siemens. Según Carles Enrech antes de 1923 el coste energético estaba dominado

464 Puig Bastard..., pág.158.

por el carbón, pero esta situación varió sustancialmente desde aquel año. A partir de entonces el 86% de la energía empleada en las operaciones de hilar y tejer el algodón fue de procedencia eléctrica⁴⁶⁵. Ángel Calvo muestra que la electrificación aumentó la productividad y a su vez contribuyó a la reestructuración laboral de la empresa⁴⁶⁶.

La empresa, como la mayor parte de la industria textil, desde 1913 a 1929 estuvo inmersa en este cambio energético que aumentó la productividad y rentabilizó los esfuerzos humanos a pesar de que, como según dice A. V. Königslow (1937) los motores eléctricos de la época traían un fallo de fábrica como fue que la velocidad que estos motores producían en la máquina, sobretodo en el arranque, hacían de esta, un elemento inestable quemando los generadores y alternadores de la instalación teniendo que parar el trabajo a veces de manera constante ¿compensaba una tecnología tan inestable? parece ser en principio que sí. La electrificación de la industria conllevó el problema de producir la cantidad de fuerza necesaria de la forma más eficaz posible para que el funcionamiento de la máquina fuera óptimo⁴⁶⁷.

En la España Industrial para llevar a buen puerto la electrificación entre 1913 y 1930 se expuso diversos cambios de motores eléctricos con la intención de aumentar la potencia de trabajo del sistema mecánico de la empresa de una manera más segura. Los motores de corriente directa, o de corriente continua, fueron los primeros motores que se usaron en la industria textil, motores que podían aumentar la velocidad

465 Enrech..., pág. 60 a 70.

466 Calvo Calvo, "Cambio tecnológico...", pág. 105.

467 A. V. Königslow., *Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente continua*, Labor, Barcelona: 1937, pág. 34-181-202.

de la máquina utilizada de manera constante y limpia ¿la España Industrial fue ajeno a ello?⁴⁶⁸. Según los planos de algunas máquinas de la empresa de 1930 la España Industrial se decidió por una estrategia mixta (uso del vapor y la electricidad). Otro cambio físico que contribuyó a la reestructuración técnica de la España Industrial a principios de siglo fue el perfeccionamiento de las instalaciones de la fábrica de Sants para la correcta instalación del sistema *Jacquard* en la España Industrial⁴⁶⁹. Una buena instalación de los telares mecánicos de la máquina *Jacquard* debía reunir: primero, techos altos, ya que estos sistemas según Juncadella necesitaban que estas fábricas estuviesen dotadas de buena luz y segundo, una buena ventilación⁴⁷⁰.

Dentro de la empresa el peso de cada sección varió a causa de la aparición de secciones como *Jacquard* o felpas, nuevos productos fabricados para ser más competitivos. La sección de tejidos dejó de ser la primera sección con diferencia en volumen de mano de obra, pero se acercó en importancia al ramo del agua y a la sección de acabados a pesar de que en el proceso productivo el departamento más importante fuera esta última. Estos cambios en los años veinte y treinta en la

468 Los motores de corriente continua o directa se utilizan en casos en los que es importante el poder regular continuamente la velocidad, además, se utilizan actualmente en aquellos casos en los que es imprescindible utilizar corriente directa, como es el caso de motores accionados por pilas o baterías. Este tipo de motores debe de tener en el rotor y el estator el mismo número de polos y el mismo número de carbonos. Los motores de corriente directa pueden ser de tres tipos: Serie, Paralelo y Mixto. Como su nombre lo indica, un motor eléctrico de corriente continua funciona con corriente continua. En estos motores, el inductor es el estator y el inducido es el rotor. Estos motores presentan desventajas en cuanto al mantenimiento de algunas de sus piezas (escobillas y colectores) y a que deben ser motores grandes si se buscan potencias elevadas, pues su estructura (y en concreto el rozamiento entre piezas) condiciona el límite de velocidad de rotación máxima. A. V. Königsłow., *Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente continua...*, pág. 34-181-202.

469 Domingo Juncadella y Collet, *Tratado práctico de las máquinas sistema Jacquard*, Publicación Barcelona: Imp., lit. y relieves de José Cunill Sala, 1900, pág. 157.

470 Domingo Juncadella, *Tratado práctico de las máquinas...*, pág. 157.

estructura de producción de la empresa fueron promovidos desde las transformaciones que surgieron en la oferta de las manufacturas⁴⁷¹.

7.6. El impacto de la Primera Guerra Mundial en la empresa, 1914-1918

La empresa experimentó un descenso en la producción desde 1916 a 1919, según Carles Enrech, respecto a los niveles reales de 1913. El porcentaje de beneficios de la España Industrial se resintió ya que, a finales de la Primera Guerra Mundial, en 1918, la producción fue del 18,8%, la más baja desde finales del siglo XIX⁴⁷². En ese año las piezas fabricadas en la empresa llegaron a los niveles más bajos de todo el período, existiendo solo en años de la guerra una relación satisfactoria entre beneficios y producción. La empresa en el período entre 1913 y 1920 no tuvo una base social ni financiera sólida que permitiese aprovechar la coyuntura de la Primera Guerra Mundial. El paso no positivo de la empresa entre 1913 a 1919 tuvo que ver con el encarecimiento del coste de vida y la ofensiva sindical. El coste de la vida hundió el mercado interno y las huelgas redujeron la producción. Los beneficios de la empresa vinieron de otros aspectos no relacionados con la producción. Los beneficios estuvieron basados en la especulación financiera que hizo posible el aumento sostenido de los precios de las primeras materias.

En esos años la media salarial de los trabajadores estuvo muy lejos de cubrir las necesidades de una casa obrera y solamente los encargados y los contraamaestres de preparación de hilados consiguieron cubrir ellos solos el presupuesto familiar

471 *Ibíd.*

472 Enrech..., pág. 60 a 70.

en una sociedad en el que el coste de una familia obrera subió a 40,25 pesetas semanales en los años de la guerra, un 25 % más que a principios de siglo⁴⁷³.

7.6.1. Las movilizaciones obreras en la empresa, 1916-1918

Las movilizaciones obreras de 1916 a 1923 en Barcelona, afirma Enrech, fueron provocadas por: primero, el proceso de proletarización, segundo, la pérdida del peso social de los jefes obreros y de los obreros de oficio, tercero, la intensificación del trabajo, cuarto, la rebaja de los salarios reales durante los años de la gran guerra, quinto, el aumento proporcionalmente menor de los salarios reales de oficios y por último la necesidad del trabajo de otros miembros de la unidad familiar que significaron en su conjunto un golpe duro a las tradiciones de oficio⁴⁷⁴.

En la España Industrial la instalación eléctrica en 1913 comportó un cambio en los hábitos y roles sociales de trabajo en la empresa que se resumen en dos aspectos. En primer lugar, el intento de rentabilizar la nueva fuente de energía intensificando nuevas estrategias laborales como fue la intensificación del trabajo en el turno de noche (200 telares) argumentado y basado por parte de la empresa en un ahorro energético⁴⁷⁵.

473 Enrech..., pág. 60 a 70.

474 Enrech Molina, La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951..., pág. 80 a 94.

475 Un motivo de la paulatina caída de la promoción interna de las empresas fue el relevo de la continua de anillos por las intermitentes que no se puede explicar sin los cambios de las fuentes de energía tradicionales como la energía eléctrica que fue muy rápida especialmente a partir de 1914 cuando el precio del carbón se disparó, al mismo tiempo que las nuevas compañías proveedoras de energía eléctrica viendo la oportunidad ofrecían inicialmente tarifas relativamente bajas para conquistar los diversos mercados. La inversión en la instalación de los motores eléctricos se pudo amortizar con una cierta rapidez si se tiene en cuenta la importante reducción de costes que fue estimable en un 30% en pesetas constantes que implicó el cambio energético ya que no solamente el empresario se hizo fuerte enfrente al encarecimiento del carbón, sino que gracias a la nueva energía

En segundo lugar, al terminar la guerra el volumen de trabajo siguió a buen ritmo, pero tuvieron lugar una serie de huelgas y manifestaciones como en las secciones de tejidos e hilados debido a las condiciones de trabajo que la empresa logró empuñar gracias a la velocidad productiva adquirida por la electrificación de la maquinaria de la empresa en el que la velocidad de la producción había ido reemplazando poco a poco a la fuerza motriz como valor esencial del sistema productivo⁴⁷⁶.

Esto provocó en la empresa una serie de revueltas obreras entre 1916 a 1918 que acabaron en diferentes huelgas como fue la provocada por parte de los contra maestres en 1916 o la huelga de la sección de tejidos y de hilados. Estas actuaciones obreras fueron reincidentes durante esta etapa de la España Industrial que provocó una serie de despidos por parte de dirección como medida ejemplarizante como fue el despido de 26 de 40 contra maestres. Del 1918 al 1921 siguió habiendo huelgas, en este caso del ramo del agua que la directiva solventó bajo la política del pactismo al observar que las medidas represivas no eran rentables para la empresa. Entre 1921 a 1923 el número de plazas atractivas para los hombres se fue reduciendo dentro de la industria textil en la que el margen de incorporación fue cada vez más reducido por la incorporación de las mujeres y la descualificación del propio trabajo impulsado por las distintas reformas del trabajo. Ya no les legitimó los años de aprendizaje, sino que se promocionó dentro de la propia clase como en el caso de los contra maestres de los telares. La presión de los fabricantes y

utilizada también se eliminaron costes salariales del personal de las secciones de producción de energía. Enrech..., pág. 60-70.

476 Ibid.

la caída de la promoción interna del oficio fue por ello objeto de las iras obreras⁴⁷⁷.

En resumen, desde 1914 a 1918 la España Industrial aprovechó la coyuntura para conseguir buenos beneficios económicos. Pero, por otro lado, a pesar de la electrificación la productividad de la empresa no mejoró en demasía. La sociedad cultivó el cambio tecnológico, la incorporación de la electricidad y la oportunidad económica que le había ofrecido la guerra para bajar el número de obreros de su estructura laboral y recortar en costes salariales. La incorporación de la continua de anillos por las intermitentes cambió la fuerza en el trabajo por la velocidad. Esto provocó varias movilizaciones obreras entre 1916 y 1921 que la empresa quiso solucionar finalmente mediante pactos.

7.7. La España Industrial después de la Primera Guerra Mundial, 1919-1929

La Primera Guerra Mundial forzó varios cambios en la España Industrial. Por un lado, después de 1918 se produjo un nuevo ciclo inversor en la empresa que culminó a principios de los años veinte (Carles Enrech, 1990). El esfuerzo de la empresa se centró especialmente en la ampliación y perfeccionamiento de la sección de tejidos con nuevos telares para panas, la mayoría provistos de mecanismos especiales como las máquinas *tap*, cortadoras que mecanizaron algunas de las operaciones más caras, y los humificadores para telas. La modificación más espectacular de este periodo fue el cambio energético del vapor por la electricidad como fuerza motriz. Por otro lado, en el bienio 1919-1920 hubo una espectacular subida de salarios nominales que se situaron por encima de

⁴⁷⁷ *Ibid.*

los índices de precios del consumo. En 1920 la media ponderada de los salarios reales de la empresa se dobló respecto al 1913 y eso pudo ser una de las consecuencias de la subida del nivel vital del trabajador de la época⁴⁷⁸. Esta subida salarial se dio en los años 1922 y 1923, cuando se produjo el mayor incremento en la producción. La cotización en la bolsa pasó de valer entre 75 y 95 puntos el segundo semestre de 1921 a valer entre 151 y 182 puntos el segundo semestre de 1922 cotizando siempre por encima de los 150 puntos en esta década⁴⁷⁹.

Esta buena marcha económica de la empresa se debió a que los tejidos de pana se vendían bien⁴⁸⁰. Un aspecto que explicó los beneficios de la empresa desde 1923 a 1929 durante la Dictadura de Primo de Rivera es que se encontraron nuevos mercados. La guerra de Marruecos y específicamente en 1925 el desembarco de Alhucemas provocó nuevos activos comerciales. Estos beneficios se produjeron a pesar de que la España Industrial no fabricaba directamente para el ejército, pero si para grandes almacenadores que suministraban uniformes militares, este era el caso de Gómez-Mercado de Málaga, Hijos de Echeverría Hermanos de Granada o Augusto de Payre de Sevilla entre otros⁴⁸¹. Por otro lado, la empresa en los años veinte pudo exportar estampados a New York y consolidó la expansión de las ventas hacia Canarias, Marruecos, Fernando Poo, Portugal y sobre todo a Argentina, Uruguay y Chile. Este buen desarrollo económico de la empresa se redujo en la

478 A. v. Königsow, *Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente alterna sincrónicas*, Labor, Barcelona: La Escuela del técnico electricista, 1936, pág. 87.

479 A. v. Königsow, *Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente alterna sincrónicas...*, pág. 87 a 100.

480 Ibid.

481 Enrech Molina, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951...*, pág. 60 a 70.

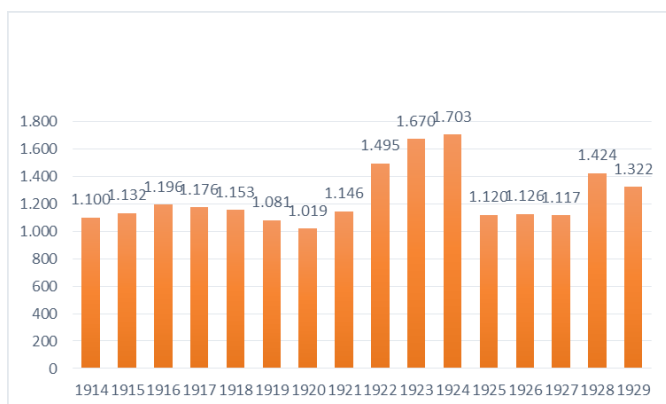
segunda mitad de la década de los años veinte cuando se produjo el descenso de la producción, concretamente en la etapa de 1926-1929, año este último en el que se detuvo definitivamente la buena marcha económica de la empresa debido a la bajada de las operaciones militares en Marruecos después de Alhucemas y a la crisis internacional del año 1929 al colapsarse el comercio internacional provocando la reducción de las exportaciones que habían ido aumentando en importancia con los años⁴⁸².

7.7.1. Composición de la plantilla de la España Industrial entre 1914 y 1929

La plantilla de la empresa entre el 1914 aumentó de los 1.100 empleados del 1914 a los 1.322 trabajadores de 1929. La empresa en ese período de tiempo nunca bajó de los mil trabajadores. En el 1920 la España Industrial llegó a los 1.019 trabajadores como mínimo en el inicio de un período de crisis financiera que duró hasta 1922 cuando la empresa aumentó a 1.146. En 1923 se inició la etapa primorriverista etapa en el que la empresa llegó a tener en el 1924 a un máximo de 1.703 empleados. A partir de 1925 hasta 1929 el número de empleados disminuyó por dos razones: el fin de la Guerra de Marruecos y el comienzo de la crisis económica internacional no alcanzando las cotas de empleados contratados de 1922 a 1924. (Ver gráfico 33)

482 Ibid.

Gráfico 33. *La plantilla de la España Industrial desde 1914 a 1929*



Fuente: Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, (apèndice) pertenecientes a los archivos conservados en el ANC, en los libros de salarios.

En resumen, desde 1914 a 1929 la empresa subsistió alterada por los diferentes conflictos bélicos o financieros que la rodeaban. Esto provocó que la empresa afrontase un cambio tecnológico con el objetivo de sobrevivir a los diferentes conflictos y que se reflejó en el número de trabajadores contratados. La Primera Guerra Mundial fue una coyuntura que provocó la buena salud financiera de la empresa durante diez años además de la estrategia de la empresa de diversificar el catálogo de productos de venta adquiriendo artículos como la pana. Esta buena salud se detuvo en 1929 en parte por el fin de la Guerra de Marruecos, por el fin de la Dictadura de Primo de Rivera y porque el comercio internacional se detuvo.

En conclusión, la España Industrial desde 1847 hasta 1929 apostó: primero, por la innovación tecnológica a cambio de poder reducir costes salariales. Segundo, otro rasgo que caracterizó a la empresa en esta etapa fue la utilización de la mujer como mano de obra barata, estrategia que se radicalizó

con la entrada de la electrificación de la empresa. Tercero, la empresa compensó la falta de mercado con la diversificación de su producción. Cuarto, la plantilla de la empresa siempre fue numerosa cosa que perjudicó la flexibilidad financiera y comercial de la propia empresa. Quinto, la España Industrial fue una empresa que fue sensible a las circunstancias políticas y económicas que la rodeaban.

La España Industrial tuvo que afrontar a finales del siglo XIX (1898) el conflicto de las colonias que hizo tambalear las finanzas de la empresa hasta 1908. A partir de ese año la empresa gracias a la diversificación de la producción y a la aparición de un nuevo artículo como fue el artículo de la pana se revitalizó las ganancias de la España Industrial siendo la etapa 1908-1912 un período de expansión. En 1913 se inició la electrificación de la empresa que provocó el aumento de la producción de la España Industrial.

La Primera Guerra Mundial fue aprovechada para conseguir buenos resultados financieros que unido al aumento de trabajo provocó una época de esplendor económica. A pesar de esta buena etapa entre 1916 y 1918, y, posteriormente entre 1918 y 1921, hubo una serie de movilizaciones sindicales ya que los trabajadores veían que sus salarios no se correspondían con su carga de trabajo ni con las ganancias de la empresa. Entre 1923 a 1926 la empresa volvió a rendir de manera satisfactoria gracias a la etapa primorriverista en el que la Guerra de Marruecos ayudó de manera indirecta a dar salida a la producción de la España Industrial. Entre 1926 y 1929 la decadencia del régimen, el final de la Guerra de Marruecos y finalmente al crac originado en Estados Unidos la empresa se vio afectada por el cierre paulatino del mercado internacional, empezaba la decadencia de la empresa.

7.7.1.1. Posibles problemas y soluciones de la electrificación de la España Industrial, 1914-1929

La electrificación se instaló en la fábrica no sin problemas. Según los diarios semanales de 1913-14 a 1918 de la empresa conservados en el Museo de la Estampación de Premià de Mar, hubo esencialmente dos problemas: en primer lugar, la poca capacidad de regulación de la velocidad del sistema eléctrico en la máquina y en segundo lugar la excesiva potencia de la red eléctrica que no pudo soportar en algunas ocasiones la gran carga de trabajo producida en la empresa. Esta excesiva potencia provocó que en ocasiones saltara el automático o que a veces se quemara el generador y se tuviera que detener las máquinas⁴⁸³.

En el Museo de la Estampación de Premià de Mar se conservan planos de 1930 de diseños, máquinas como el “Molinetete Blanqueo”, la “Máquina de Escurrir Vacío”, la “Batidora” o el “Tranvía de Escala Vacío”. En estos planos se observa cómo se utilizó posiblemente, desde 1913 hasta 1935, una serie de sistemas o engranajes para paliar el defecto del exceso de velocidad en las máquinas que quemaba alternadores y generadores. Estos engranajes que utilizó la España Industrial fueron dos según el diseño mecánico de la época: por una parte, se utilizó el sistema de la polea-correa que fue un sistema que se empleó para transmitir un movimiento giratorio entre

483 La velocidad de un motor eléctrico como el de la corriente continua por ejemplo es proporcional directamente a aquella parte de la tensión de la red que deducida de la caída de la tensión óhmica en el circuito de inducida equilibra a la f.e.m. engendrada en el inducido e inversamente al flujo por el que atraviesa el inducido de la máquina en carga. Para determinar la velocidad de los motores de corriente continua a distintas cargas es necesario determinar la dependencia que la f.e.m. del inducido y el flujo de la fuerza Φ guardan con respecto a la corriente que circula por el inducido una regulación segura y estable de la velocidad del motor siendo solo posible cuando el momento del giro desarrollado por el mismo crecía al bajar la velocidad. Königslow, Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente continua..., pág. 34-181-202.

dos ejes distantes permitiendo aumentar, disminuir o mantener la velocidad de giro del eje conductor, al mismo tiempo que mantener o invertir el sentido de giro de los ejes. El uso de múltiples poleas permitió obtener una gran ventaja mecánica, ya que elevaba grandes pesos con poco esfuerzo. Este método se combinó con otras máquinas que se basaron en un sistema de engranajes-correa. Las dos principales ventajas de aplicar este sistema fueron: primero, mantener la relación de transmisión constante, incluso transmitiendo grandes potencias entre los ejes lo que se tradujo en una mayor eficiencia mecánica (mejor rendimiento). Segundo, además permitió conectar ejes que se cruzaban (mediante tornillo sinfín), o que se cortaban (mediante engranajes cónicos) y con ello su funcionamiento pudo llegar a ser muy silencioso. Los principales inconvenientes de este sistema fueron su alto coste y la poca flexibilidad. Otro inconveniente importante fue que necesitó una lubricación (engrase) adecuado para evitar el desgaste prematuro de los dientes y reducir con ello el ruido. Por otro lado, otro método que se utilizó, según se observa en los planos del sistema de las máquinas de la empresa, fue el de transmisión-correa. Estos dos sistemas tuvieron una serie de ventajas para la industria como fueron: primero, tuvo un funcionamiento mucho más silencioso que el de una transmisión por cadenas o engranajes, si estas se encontraban en buen estado⁴⁸⁴.

Segundo, este método permitió absorber choques en la transmisión, debido a la elasticidad de la correa. Tercero, con ello se pudo transmitir potencia entre árboles a distancias relativamente grandes de forma económica. Cuarto, además se precisó poco mantenimiento al no ir engrasadas como ocurrió

484 Antonio Pérez González, Transmisión por correa, www.mecapedia.uji.es/transmision_por_correa.htm, consultado en el 2017.

en el caso de las cadenas o de los engranajes. Quinto, con este sistema se pudo transmitir potencia entre ejes no paralelos (correas planas). Sexto, los costes de adquisición salvo excepciones fueron menores que en el caso de las cadenas y engranajes. Séptimo, este procedimiento fue fácilmente desacoplable y acoplable. Octavo, este sistema permitió cambiar la relación de transmisión fácilmente. Noveno, este método pudo alcanzar velocidades bastante elevadas en comparación a las cadenas. Décimo, en caso de que el eje de uno de los árboles quedase bloqueado, al intentar transmitir el par a través de la polea, se produjo el deslizamiento de la misma, por lo que aseguró que no se produjesen daños en la máquina⁴⁸⁵.

En cambio, algunos de sus inconvenientes fueron: primero, se precisó de un esfuerzo de pretensado inicial, lo cual produjo una sobrecarga inicial del eje que pudo producir problemas de fatiga. Segundo, este esfuerzo no era necesario en las correas de tipo sincronizado. Tercero, existió la posibilidad de deslizamiento en la transmisión con lo que la relación de transmisión pudo sufrir pequeñas variaciones. Cuarto, aunque el mantenimiento fue bajo se requirió controlar el tensado de la correa. Quinto, una correa destensada pudo tener una disminución de rendimiento de hasta el 5%, o no ser capaz de transmitir nada de potencia. Sexto, las pérdidas de potencia podían ser elevadas, lo cual afectó directamente al rendimiento. Séptimo, este sistema no pudo soportar condiciones de alta temperatura debido a los materiales elastómeros o sintéticos empleados. Octavo, este método poseyó un deterioro mayor que las cadenas o engranajes en función de los factores ambientales (humedad, polvo, lubricantes o la luz solar). Este tipo de sistemas

485 Antonio Pérez González, Transmisión por correa, www.mecapedia.uji.es/transmision_por_correa.htm, consultado en el 2017.

tenían que ir conectados a una fuerza mayor que empujase como era un motor con una fuerza de energía que alimentase todo ello de manera constante como era un sistema eléctrico o mixto (electricidad y vapor). En la España Industrial se combinó el motor eléctrico con otro tipo de motor como fue el de combustión. El motor de combustión necesitaba un eficaz sistema de refrigeración y para ello requería una gran sala de refrigeración y un gran mantenimiento⁴⁸⁶. Los motores eléctricos tenían una serie de ventajas prácticas para la industria: primero, tenían un tamaño y peso más reducidos. Segundo, la gran mayoría de los motores eléctricos en sí mismo son máquinas reversibles pudiendo operar como generadores, convirtiendo con ello la energía mecánica en eléctrica. En cambio, sus desventajas fueron: primero, el mantenimiento era caro y laborioso, y, segundo, estos motores eran incapaces de funcionar a velocidades bajas sobre todo en el arranque⁴⁸⁷.

En resumen, la electrificación impulsó el cambio de la velocidad por la fuerza como eje del sistema productivo de la empresa. El inconveniente de este cambio iniciado en 1913 en el sistema productivo fue la necesidad de encontrar métodos que regulasen la velocidad. El masivo uso de poleas y correas tuvo la función de regular la velocidad de la transmisión eléctrica sin que ello afectara al trabajo de los obreros. La transformación tecnológica no eliminó secciones y departamentos que habían quedado desfasados ya que vivió solo para mejorar la eficiencia de la producción. La electricidad no se implantó de manera invasiva, pero si permitió un cambio en la forma de producir más limpio, más rápido y sobre todo más rentable, que se reflejó al principio de siglo en el cambio paulatino de las máquinas manuales (*selfactinas*) por las

486 Antonio Pérez González, Transmisión por correa, www.mecapedia.uji.es/transmision_por_correa.htm, consultado en el 2017.

487 *Ibid.*

automáticas (continua de anillos)⁴⁸⁸. Esta nueva fuente de energía también permitió abaratar la política salarial de la empresa y cambiar el perfil de contratación del personal acentuando de una manera más sustancial que en el siglo anterior los roles sociales dentro de la empresa de mujeres y hombres quedando estos aún más definidos a partir de la tecnificación paulatina de la empresa que se acentuó antes de la Primera Guerra Mundial con la implantación del sistema eléctrico. Este cambio tecnológico fue de carácter conservador, su función fue ahorrar costes y aumentar los niveles de producción, nunca la innovación⁴⁸⁹.

7.8. Estructura de la plantilla de la España Industrial entre 1929 y 1935

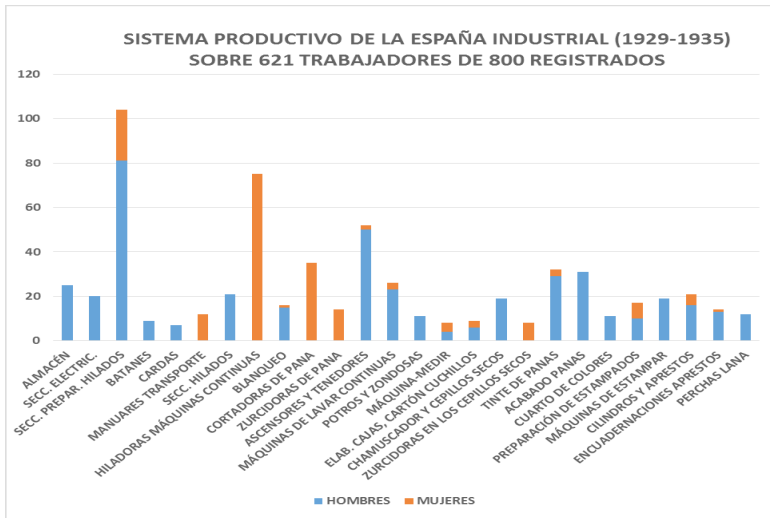
La plantilla de la España Industrial entre 1929 y 1935 aumentó de los 1.322 trabajadores de 1929 a los 1.731 trabajadores de 1934⁴⁹⁰. En ese tiempo el 58% de los trabajadores que compusieron la estructura laboral de la empresa fueron mujeres y un 42% fueron hombres. En el tramo de 1929 a 1935 el porcentaje de contratación femenina aumentó al 61% por el 39% hombres, aunque estos seguían estando en los puestos más influyentes de la empresa. (Ver gráfico 34)

488 Daniel Blanxart, *Selfactina: estudio detallado del plegado y sus defectos; Continua: plegado, torsión y tensión del hilo, principales perfeccionamientos*, Barcelona: 1940, pág. 39-40.

489 *Ibíd.*

490 *Ibíd.*

Gráfico 34. *Distribución de los obreros por secciones en la España Industrial, 1929-1935*



Fuente: Elaboración propia. ANC, fondo de la España Industrial; archivo “La empresa: La España Industrial (1929-1935), registros de personal de la fábrica, salarios”. Inventario: 67.04 Caja: 16.268

Esta pauta de contratación radicalizó la estrategia ya empleada por la empresa en el siglo anterior (Enriqueta Camps). El papel de la mujer se concentró en los puestos más tradicionales, como fue la sección de hilados, en cambio el trabajo desarrollado por los hombres estuvo más unido a la especialización técnica ocupándose de los puestos más entendidos o también aquellos puestos en el que se necesitase una mayor fuerza física respecto al trabajo realizado por la mujer que estuvo más asociado con la habilidad (coser) como fue las secciones de hilar y zurcir paños.

Si en la sección de hilados existieron 104 trabajadores se observa que en puestos como el de las hiladoras en las máqui-

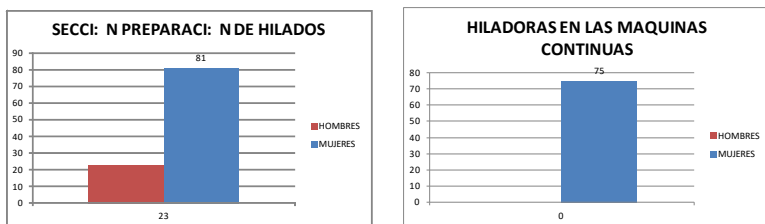
nas continuas el papel de las mujeres, con 75 puestos ocupados, fue absoluto. El cambio tecnológico basado en la progresiva automatización de las máquinas desplazando poco a poco el trabajo manual dio paso a esta realidad en la empresa. En otras secciones como el de cardas o batanes respectivamente aún se necesitó la fuerza y el conocimiento del trabajo manual y por ello el hombre en mayor o menor medida tuvo una presencia influyente dentro del sistema productivo⁴⁹¹.

La España Industrial tuvo que optimizar su sistema productivo de dos maneras: primero, flexibilizando los perfiles de los contratados y segundo, modernizando las estructuras laborales de la empresa (salarios...) sin que estas dos medidas afectasen al capital de la sociedad y al entorno social que rodeaba la empresa. Este modo conservador de operar tuvo la finalidad de abaratar costes en la mano de obra lo que impidió la definitiva y progresiva modernización real de la empresa. Las secciones en el que la mujer había sido tradicionalmente más numerosa siguió siéndolo como fue la sección de preparación de hilados y la de hiladoras en las máquinas continuas, la sección de zurzidoras y las cortadoras de pana, material estrella de la empresa en la época, en el que habían 49 mujeres por ningún hombre dentro de estas secciones⁴⁹². (Ver cuadro 1 y 2)

491 *Ibidem*.

492 *Ibidem*

Cuadro 1. Distribución de los obreros según su sexo en las secciones de preparación e hilado, 1929-1935



Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

Cuadro 2. Distribución de los obreros según su sexo en las secciones de zurcir y cortar panas, 1929-1935

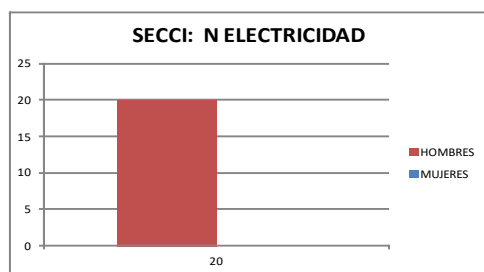


Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

Los hombres, al contrario que las mujeres, ocuparon casi masivamente los puestos directivos, de contabilidad y de más responsabilidad además de ocupar los puestos de trabajo más técnicos como fue la sección de electricidad. (Ver cuadro 3) En estas secciones se cobraba por horas, por dos motivos: por una parte, esto era una estrategia empleada por parte de la em-

presa cuando el peso de la carga salarial era mayor que el capital que poseía en ese momento la sociedad⁴⁹³. Por otra parte, la empresa de esta manera podía jugar con los horarios de los trabajadores mirando siempre el rendimiento - productivo por hora - con lo que controlaba la rentabilidad del trabajador respecto a la empresa.

Cuadro 3. Distribución de los obreros según su sexo en la gestión de la electricidad, 1929-1935



Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

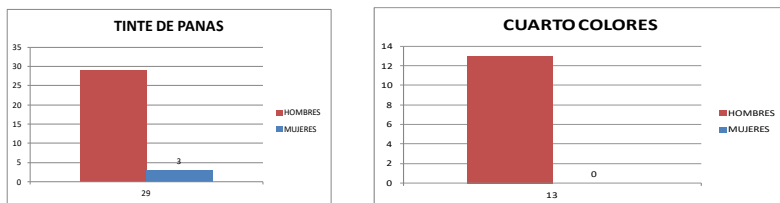
Las secciones de la empresa que fueron ocupadas mayoritariamente por hombres como la sección de tinte de panas (29 hombres por 3 mujeres) se estructuraron por los conocimientos tanto físicos como químicos de los hombres⁴⁹⁴. Fue en la preparación y el conocimiento del trabajo realizado donde se vislumbró la gran diferencia en la gestión por parte de la dirección de la plantilla. Otros puestos ocupados por los hombres fueron el de acabados de panas (31 hombres) o el cuarto de

493 *Ibíd.*

494 *Ibídem.*

colores (13 hombres) en el que la mujer simplemente no tuvo ningún tipo de presencia⁴⁹⁵. (Ver cuadro 4)

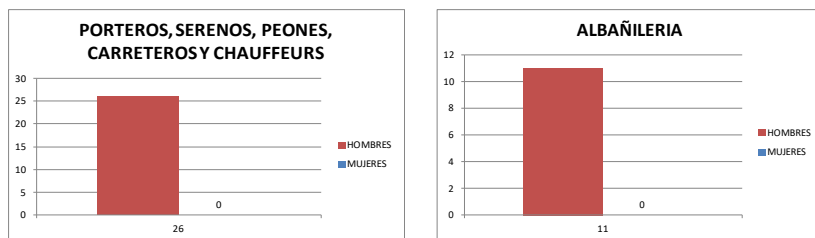
Cuadro 4. Distribución de los obreros según su sexo en las secciones del “ramo del agua”, 1929-1935



Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

Si la mujer estuvo ubicada dentro de la empresa por un rol social predeterminado también el hombre siguió estando posicionado en puestos que tradicionalmente le habían pertenecido en oficios como el de portero, sereno, transportista y carretero que habían sido siempre exclusivamente del género masculino. (Ver cuadro 5)

Cuadro 5. Distribución de los obreros según su sexo en las secciones de servicios, 1929-1935



Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

495 Ibid.

Secciones como la de almacenes fue ocupada mayoritariamente por mozos, es decir gente joven (25 obreros)⁴⁹⁶. Los ayudantes eran utilizados en diferentes lugares de la empresa.

En resumen después de 1929 la gestión de los recursos humanos por parte de la España Industrial siguieron repitiendo las mismas estrategias en materia de contratación que se formularon a finales del siglo XIX dentro del sector del textil. El proceso eléctrico iniciado en 1913 aumentaron las diferencias entre los dos géneros. El perfil humano fue modificado para aliviar las necesidades financieras de la empresa, la mujer y los niños eran desde una óptica salarial y sociales ideales al no ser un estorbo dentro del sistema productivo de la empresa⁴⁹⁷.

7.8.1. Estructura salarial de la España Industrial desde 1929 a 1935

En el sector algodonero, según afirma Pere Puig Bastard (1993), se mostró en general un uso intensivo de la mano de obra, sobretodo de la no cualificada, aunque se manifestó a su vez en ciertas etapas de crisis o variaciones del mercado, una política de cambio tecnológico con la intención de reducir la mano de obra⁴⁹⁸. Dentro de este planteamiento entre 1929 a 1935 yo considero que a partir de los datos recogidos en la ANC que la España Industrial dejó atrás definitivamente el salario por obra acabada, habitual desde el inicio de la empresa (el trabajo a destajo), por el trabajo por unidad-tiempo⁴⁹⁹. (Ver gráfico 35)

496 Ibíd.

497 Ibíd.

498 Pere Puig Bastard, *Ocupació, salaris i productivitat a la indústria tèxtil: 1850-1935*, Barcelona: (tesis) Universitat de Barcelona. Departament de Teoria Econòmica, 1993, pág. 230.

499 Ibíd.

Grafico 35. *Tipo de organización salarial en la España Industrial*



Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

En la sección de la electricidad se contabilizó unas 124.110 horas totales que suman una media de 7 meses de contrato de media por trabajador en la sección. En la preparación de hilados se contó unas 322.765 horas que representaron unos 2 años y medio de contrato por trabajador. En los batanes por su parte se contó unas 31.150 horas que eran unos casi 2 meses de contrato de media por trabajador. En la sección de hilados se contabilizaron unas 97.650 sumados eran unos 5 meses y medio de contrato de media por obrero. En las hiladoras de máquinas continuas se contabilizaron unas 225.360 horas que representaban un contrato de 1 año. Las secciones de Blanqueo se contabilizaron unas 73.665 horas que representaba 4 meses de contrato dentro de la empresa. En la sección de panas, las cortadoras de panas trabajaban unas 129.300 horas totales que significaban unos 7 meses de contrato. Las zurcidoras por su parte trabajaban durante 52.750 horas globales que eran unos

3 meses de relación laboral mientras que la sección de ascensores trabajaban durante unas 269.835 horas totales, es decir, 1 año y 3 meses. En las máquinas de lavar continuas se trabajaba durante 69.505 horas, unos 3-4 meses mientras las zurcidoras de cepillo laboraban durante 33.360 horas, unos 1-2 meses de duración. En el tinte de la sección de panas se trabajaba unas 174.095 horas, unos 9-10 meses mientras en los acabados se trabajaba unas 231.890 horas, es decir, 1 año y un mes. Todo ello se puede en este cuadro. (Ver tabla 22)

Tabla 22. *Los años, meses y horas trabajadas en las diferentes secciones de la España Industrial*

SECCIÓN	HORAS	SEMANAL/ HORAS	MESES (media)
Sec. Electricidad	124.110		7 meses
Prepa. Hilados.	322.765		2 años/6m
Batanes		31.150	1-2 meses
Sec. Hilados.		97.650	5 meses
Hila. Maq. Cont.		225.360	1 año
Blanqueo		73.665	4 meses
Cortador. Panas		129.300	7 meses
Zurcidoras		52.750	3 meses
Ascensores		269.835	1 año y 3 meses
Maq. Lavar. Cont.		69.505	3-4 meses
Zurcid. Cepillos		33.360	1-2 meses
Tinte panas		174.095	9-10 m.
Acabados		231.890	1 año

Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

En resumen, la España Industrial compuso su estructura laboral de una plantilla de baja cualificación que fue mantenida a partir de contratos de corta duración con el objetivo de reducir gastos salariales. Como expone la anterior tabla y la siguiente planteo que a partir de esta modalidad contractual la empresa intentó equilibrar trabajo y salario⁵⁰⁰. (Ver tabla 23)

Tabla 23. *Salario medio de las diferentes secciones de la España Industrial entre 1929 y 1935*

SECCIÓN	SEMANAL/ HORA	SALARIO MEDIO
Almacenes	1.015	-----
Batanes	31.150	866 pesetas
Sec. Hilados.	97.650	82-875 pesetas
Hila. Maq. Cont.	225.360	458-813 pesetas
Blanqueo	73.665	563-1.292 pesetas
Cortador. Panas	129.300	948 pesetas
Zurcidoras	52.750	845-948 pesetas
Ascensores y tenedores	269.835	1.167 pesetas
Maq. Lavar. Cont.	69.505	1.167 pesetas
Chamuscador	909	750-1.167 pesetas
Zurcid. Cepillos	33.360	845 pesetas
Tinte panas	174.095	1.167 pesetas
Acabados	231.890	1.167 pesetas
Elaboración cajas	332	417 pesetas

Fuente: Elaboración propia. ANC, registros de personal de la fábrica, salarios, fondo de la España Industrial. Inventario: 67.04 Caja: 16.268.

500 *Ibíd.*

La sección de batanes poseía un salario medio de 866 pesetas mientras en la sección de hilados este salario oscilaba entre las 82 pesetas a las 875 pesetas. La sección de hilados de máquinas continuas tuvo un salario medio entre las 458 pesetas y las 813 pesetas mientras la sección de Blanqueo fue entre las 563 pesetas y las 1.292 pesetas. Los cortadores de panas tuvieron un sueldo más homogéneo, 948 pesetas, por su parte las zurcidoras cobraban entre las 845 y las 948 pesetas. En la sección de ascensores y tenedores los obreros cobraban una media de 1.167 pesetas, salario que también se cobraba en la sección en las que estaban las máquinas de lavar continuas. Las zurcidoras de cepillos recibían unas 845 pesetas mientras los obreros de las secciones de tinte de panas y acabados recibían 1.167 pesetas. Por último, la sección de elaboración de cajas cobraba unas 417 pesetas⁵⁰¹.

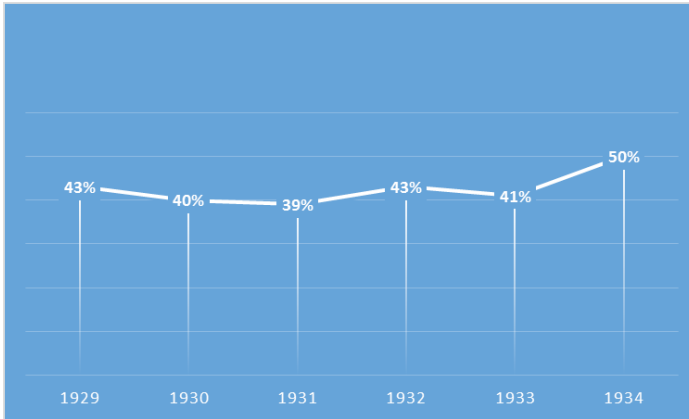
7.8.2. Los costes laborales, la productividad, y los beneficios de la España Industrial, 1929-1935

El coste de la mano de obra entre el 1929 y 1935 fue oscilando entre el 43 al 50% del presupuesto global de la España Industrial siendo un problema financiero para la empresa, un problema estructural que se había sostenido desde 1890 hasta 1929. En esta etapa de la España Industrial el coste en la mano de obra siempre había oscilado entre el 29 y el 40 % de los gastos totales de la empresa⁵⁰². (Ver gráfico 36)

501 *Ibíd.*

502 *Ibíd.*

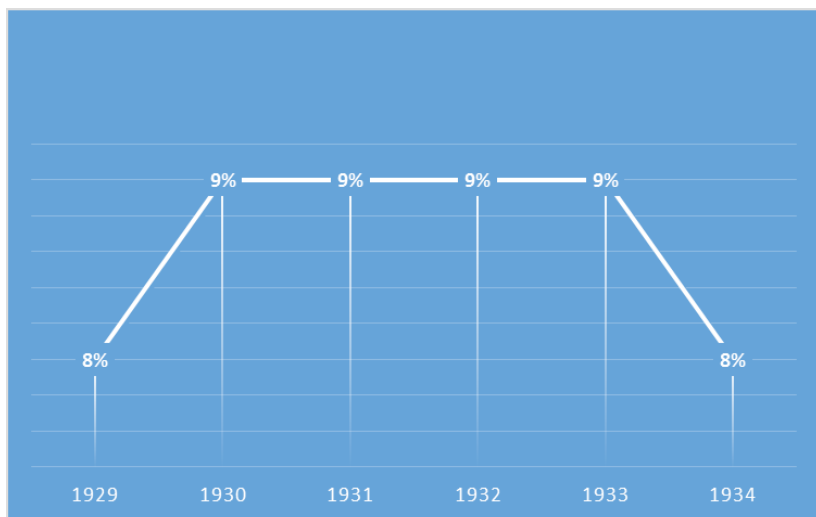
Gráfico 36. *Los costes de la mano de obra de la España Industrial, desde 1929 a 1935*



Fuente: Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, (apéndice) pertenecientes a los archivos conservados en el ANC, en los libros semanales.

Este coste en la mano de obra no se notó en la productividad ya que esta entre 1929 y 1935 osciló entre el 8 al 9%. La productividad a principios de siglo fluctuaba entre el 4-5% aumentando a partir de 1913 coincidiendo con la entrada de la electrificación. A partir del 1913 llegaron los mejores resultados de la empresa en cuanto a la productividad siendo en los años veinte donde la productividad alcanzó cotas máximas del 9-11%. (Ver gráfico 37)

Gráfico 37. *La productividad de la España Industrial desde 1929 a 1935*

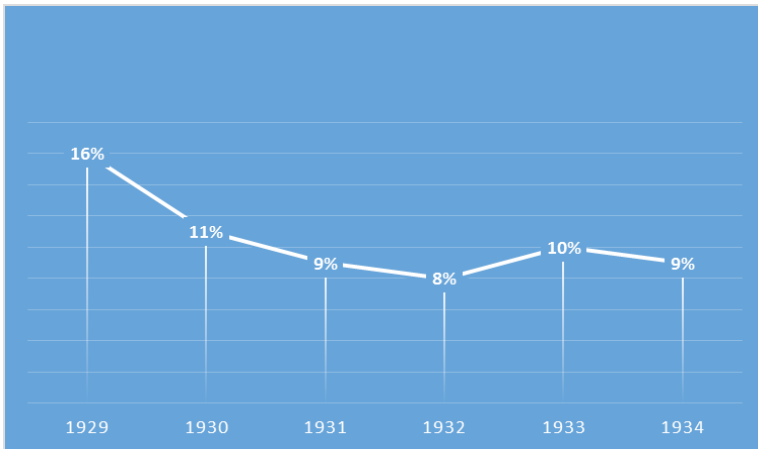


Fuente: Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, (apéndice) pertenecientes a los archivos conservados en el ANC, en los libros semanales.

Este nivel productivo no justificaba los costes gastados en mano de obra por la empresa ni tampoco explicaban los exiguos porcentajes en los beneficios que la empresa consiguió desde 1929 a 1935 en el que los ingresos de la empresa oscilaron entre el 8 y el 9%, resultados muy pobres si vemos los resultados conseguidos por la España Industrial en los años veinte. En esos años la empresa consiguió unos resultados mucho mejores llegando a puntos del 31% en 1922, o el 29% en 1923. La empresa no bajó entre 1924 a 1927 de los 20% de beneficios. Solo en el año 1928 y el 1929 los resultados disminuyeron con un 16 y un 11% respectivamente, siendo estos resultados mucho mejores que los conseguidos posteriormente entre 1930 y 1935.

Una hipótesis pudo ser que la coyuntura favorable que propició la Primera Guerra Mundial en la empresa sostuvo al alza los resultados de la empresa durante los años veinte ayudado por el cambio tecnológico sin que se reflejaran los problemas respecto a la productividad y los sobrecostos salariales. (Ver gráfico 38)

Gráfico 38. *Los beneficios (%) de la España Industrial desde 1929 a 1935*



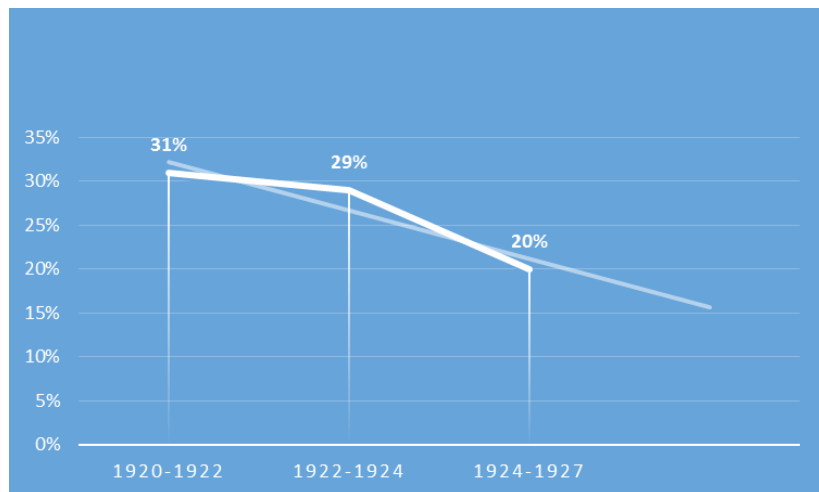
Fuente: Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, (apéndice) pertenecientes a los archivos conservados en el ANC, en los libros semanales.

Los resultados de 1928 y 1929 serían negativos si solo se observan los resultados conseguidos en la década de los años veinte, pero si se estudian las finanzas de la empresa desde 1890 se podrá ver que los beneficios históricos de la empresa oscilaron casi siempre entre el 10 y el 15%, habiendo años muy positivos como en 1895 que se consiguió un 24 % de beneficios o años desastrosos como el 1898 en el que se consiguió solo un 5% en beneficios en plena crisis colonial. La España Industrial consiguió entre 1890 a 1929 unos resulta-

dos financieros que no se correspondían con la gran plantilla contratada que componía la empresa.

La España Industrial intentó solventar estos problemas con el aumento de una mayor tecnificación como fue la paulatina incorporación de la continua de anillos y la electrificación iniciada en 1913 y con nuevas conductas salariales que condicionaron sobretudo la vida laboral del trabajador dentro de la empresa. Este desequilibrio salarial provocó finalmente un desfase financiero que se acentuó en 1929 lo que provocó que entre 1929 a 1933 la sociedad formulara una serie de balances de situación para saber con exactitud la situación económica de la España Industrial cuyos beneficios habían ido descendiendo desde la etapa entre 1920 y 1922 de manera alarmante. (Ver gráfico 39)

Gráfico 39. *Los beneficios (%) de la España Industrial desde 1920 a 1927*



Fuente: Carles Enrech, *La España industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, (apéndice) pertenecientes a los archivos conservados en el ANC, en los libros semanales.

El exceso de plantilla después de 1929 en la España Industrial se convirtió en un problema ya que la buena situación financiera se detuvo, en parte, porque los recursos económicos conseguidos gracias a la Primera Guerra Mundial se habían gastado. La España Industrial intentó paliar este exceso estructural de dos maneras: por un lado, se modificó la estructura laboral de la empresa. La dirección radicalizó las pautas laborales que se estaban practicando en la empresa desde sus inicios en 1847, como señala Enriqueta Camps, utilizando a la mujer en los puestos de trabajo menos cualificados y limitando la promoción interna. Por otro lado, la empresa modificó la estructura salarial de la sociedad.

El salario por obra acabada (el trabajo a destajo) entre 1929 y 1935 se dejó atrás por el trabajo por unidad-tiempo. Las ventajas al usar esta manera de distribuir el salario fue que el empresario pudo optar entre el pago en efectivo y el pago por otro medio equivalente a través de entidades de crédito. Además, el empresario estaba obligado a comunicarlo a los representantes unitarios y entregar al trabajador un “recibo de salarios” según el parámetro legal de la época. En cambio, las desventajas de esta forma de pago eran que primero, esta forma de pago requería una eficaz supervisión por parte de la empresa, y segundo, no se tenía en cuenta la calidad del producto trabajado ni se tenía en cuenta los conocimientos que poseía el trabajador sobre el trabajo que estaba produciendo. Los sueldos de los hombres entre 1929 y 1935 fueron en general más altos que el de las mujeres. En la España Industrial el salario por producto acabado (a destajo) había ido desapareciendo a favor del trabajo por semanas/horas.

La radicalización del trabajo no cualificado (mujeres e niños) pretendía controlar la carga salarial de la empresa que había rondado generalmente el 40% del gasto total de la empresa desde finales del siglo XIX. La inclusión del tiempo fue la consecuencia de la introducción de la electricidad y las máquinas continuas (la automatización de la maquinaria) que sirvieron para que esta nueva modalidad de pago no se notara en la productividad de la empresa.

Según datos extraídos en el registro de salarios de la empresa depositados en el ANC que la España Industrial apostó por contrataciones a tiempo parcial (de corta duración según la sección) para equilibrar la estructura salarial de la empresa -- los contratos a tiempo parciales hacen que sea una opción interesante para las empresas, que ahorran costes para afrontar una necesidad de personal, y también para los trabajadores, que mantienen empleo y evitan el paro forzoso--. Esta política laboral y salarial fue consecuencia de que los beneficios de la empresa fueran exiguos y en cambio los costes laborales se dispararan siendo el 50% del gasto financiero global de la empresa a partir de 1934.

7.9. La crisis de la España Industrial de 1929 y la estrategia para superarla

Los directivos de la España Industrial a finales de 1928 no pudieron ocultar que la empresa estaba en crisis porque los beneficios no cubrían los gastos. Esto se arregló en mayor medida por el aumento de capital social y el de las líneas crediticias, aunque autores como Enric Ribas Mirangels (1999) señalan que esta situación se aderezó gracias a una emisión de bonos. Por ello, en 1929, se hizo un primer balance de situación --es decir, el resumen de todos los activos (posesiones) y

todas las deudas y el capital de una organización en un periodo de contable dentro de una situación de crisis financiera– al que siguieron otros hasta a 1933, inclusive⁵⁰³. (Ver tabla 24)

Tabla 24. *Los balances de situación de la España Industrial, 1929-1933 (pesetas)*

	1929	1930	1931	1932	1933
Local (Urq.)	1.654.129	1.639.686	1.622242	1.604.799	1.587.355
F. Sants	1.488.749	1.491.657	1.533.831	1.508.465	1.485.132
F. Sabadell	-----	-----	350.000	346.500	393.096
Maq. Sab.	-----	-----	989.867	1.001.846	994.166
Maquinaria	4.038.766	3.906.199	4.358.8709	4.312.236	4.285.063
M. Eléctrica	140.584	136.472	----	128.249	124.137
Gastos	228.439	242.814	228.315	240.389	298.670
Mercancías	4.086.029	5.085.749	6.993.389	6.949.171	6.160.844
“Deudores”	2.786.435	2.899.984	4.044.334	4.834.986	5.521.445
Caja	1.588.458	1.548.589	316.341	1.331.211	1.938.369
Activo	18.113.223	18.191.738	22.397.202	23.616.616	23.691.481
Capital	8.000.000	8.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Acreeedores	450.469	1.327.954	2.000.023	831.858	444.707
Deudas	32.994	34.794	163.362	44.708	123.418
Accionistas	585.702	429.640	253.446	177.036	198.996
Beneficios	1.795.453	1.275.472	1.191.164	1.164.644	1.519.457

503 Enric Ribas Mirangels, “La España Industrial (1851–1936): Análisis económico-financiero de la compañía”. En homenaje al Doctor Jordi Nadal: La industrialització i el desenvolupament econòmic d’Espanya, coordinador: Miquel Gutiérrez, Barcelona: Universitat de Barcelona, 1999, vol. 2, pág. 131-137.

Fondos res.	800.000	800.000	2.530.500	2.532.500	2.532.000
Seguros	6.448.603	6.323.877	6.223.877	6.323.877	6.323.877
Pasivo	18.113.223	18.191.738	22.397.202	23.616.616	23.691.481

Fuente: Elaboración propia. ANC, balances de situación (1929-1933), fondo de la España Industrial, (22.5).

La hipótesis de Enric Ribas sobre la emisión de bonos solo maquillaría los resultados económicos en una situación de crisis financiera tan seria como la de entonces y la de descapitalizar la situación patrimonial de la empresa con lo que sería más difícil fiscalizar sus cuentas. Las emisiones de bonos nunca solucionarían los resultados financieros de la empresa de forma permanente. Analizando estos balances de situación de 1929 a 1933 se pueden conocer las características de la crisis que atravesó la España Industrial en esos años.

Existió entre 1929 y 1933 un equilibrio entre el activo y el pasivo de la empresa. En 1929 se contabilizó en el balance de la compañía un activo-pasivo de 18.113.223 de pesetas que aumentó de manera progresiva en 1933 hasta la cantidad de 23.691.481 de pesetas. En el activo fijo de la España Industrial demostró poseer un valioso patrimonio inmobiliario englobado en la fábrica de Sants a la que se le añadió la sede de Plza. Urquinaona en 1924 y la fábrica de Sabadell en 1931. Este valor patrimonial fluctuó entre las 3.142.878 pesetas de 1929 (sin la fábrica de Sabadell) hasta las 3.465.583 pesetas ya con la fábrica de Sabadell en funcionamiento. Otro importante valor fijo de la sociedad fue la maquinaria cuyo valor osciló entre los 4.038.766 de pesetas de 1929 a los 4.285.063 de pesetas en 1933 sin que hubiera en aquellos años muchas diferencias. El valor de la maquinaria fue muy exiguo en compa-

ración al valor total de la maquinaria de la sociedad.

En el activo circulante la España Industrial el valor de las mercaderías aumentó de 4.086.029 pesetas en 1929 a los 6.160.844 en 1933 existiendo un repunte en 1931 de 6.993.389 pesetas. En el activo realizable el costo de los deudores aumentó de los 2.786.438 de pesetas a los 5.521.445 de pesetas. En caja la empresa se mostró aparentemente saludable aumentando de las 1.588.458 pesetas a los 1.938.369 de pesetas en el 1933. En ese periodo de tiempo existió un aumento de las líneas de crédito como la incorporación del Banco Zaragozano o el Banco Arnús, este último un banco dedicado a los valores bursátiles.

En el pasivo exigible a corto plazo o fondos ajenos a corto plazo el costo de los acreedores osciló entre las 450.469 pesetas de 1929 a los 2.000.023 de pesetas volviendo a disminuir en 1933 a las 444.707 de pesetas. Las deudas contraídas fueron exiguas, entre las 32.994 pesetas de 1929 a los 123.418 del 1933, posiblemente porque estas deudas fueron absorbidas por los beneficios de la empresa que disminuyeron de los 1.795.453 de pesetas en 1929 a los 1.191.164 en 1931 como punto más bajo para aumentar a los 1.519.457 de pesetas en 1933.

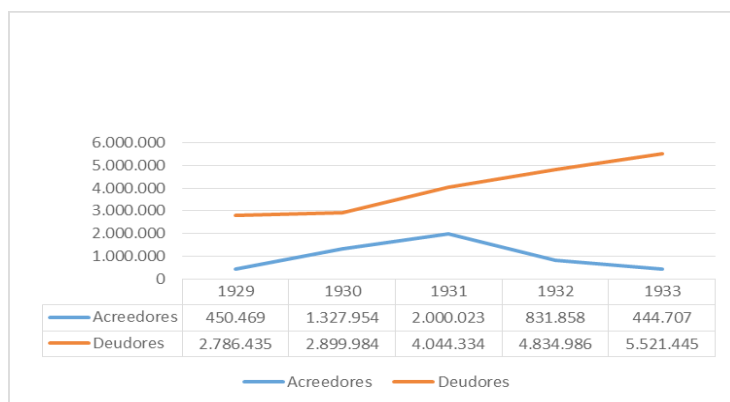
En el pasivo a largo plazo por su parte destacó la emisión de bonos al 6%: que apareció en 1932 (Enric Ribas) para contrarrestar las deudas a corto plazo y solventaron de una manera momentánea la crisis financiera de la empresa. En la masa patrimonial del neto destacó que el capital social aumentó en 1931 de ocho a diez millones y que por el contrario el valor de las acciones se fue empobreciendo de las 585.702 de pesetas en 1929 a 198.996 de pesetas en 1933.

El fondo de reserva de la sociedad pasó de 800.000 de pesetas en 1929 a dividirse en “Fondo de reserva especial” en el que había 1.532.000 de pesetas en 1933 y un “Fondo estatutario” en el que se depositó un 1.000.000 de pesetas a partir del 1930. La España Industrial poseía un fondo que cubría posibles accidentes cuyo valor osciló entre los 6.448.603 de pesetas en 1929 a los 6.323.877 de pesetas de 1933.

7.9.1. Las razones del desequilibrio en los balances de la España Industrial

La España Industrial entre 1929 y 1933 tuvo un margen de maniobra limitado por varias razones: primero, por culpa de las deudas que tuvo la empresa en esos años. Entre 1930 a 1932 la empresa tuvo un problema con los acreedores, sobre todo en 1931 con una cifra de 2.000.023 pesetas. (Ver gráfico 40)

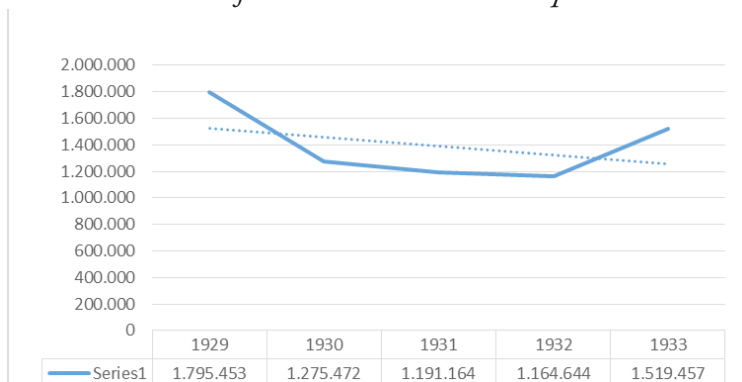
Gráfico 40. *Deudas a favor y en contra según los balances de situación, 1929-1935*



Fuente: Elaboración propia. ANC, balances de situación, fondo de la España Industrial, (22.5).

Las deudas debidas entre 1929 y 1933 fueron una mala noticia para la empresa ya que las deudas fueron aumentando de 2.786.435 pesetas en 1929 a 5.521.445 pesetas en 1933. Segundo, otro problema que tuvo la empresa en los años entre 1929 y 1933 fueron los beneficios de la España Industrial, demasiados exiguos para la gran dimensión que tenía la empresa. En 1929 los beneficios fueron de solo 1.795.453 de pesetas disminuyendo en 1932 a 1.191.164 de pesetas, años en los que solo existió un pequeño repunte en 1933 con 1.519.457 de pesetas⁵⁰⁴. (Ver gráfico 41)

Gráfico 41. *Los beneficios económicos de la España Industrial*

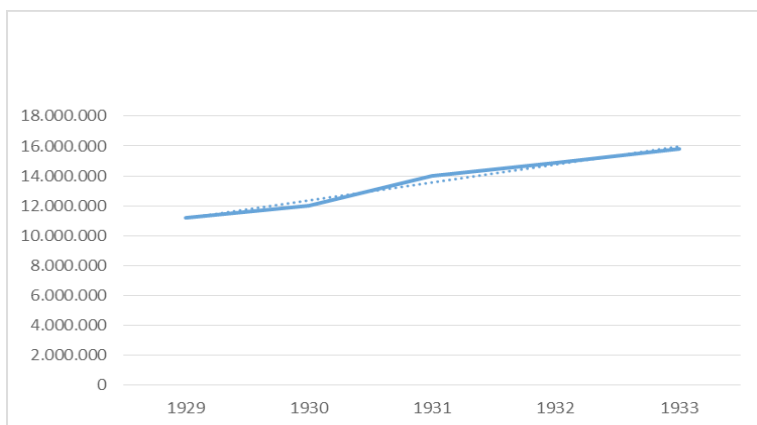


Fuente: Elaboración propia. ANC, balances de situación, fondo de la España Industrial, (22.5).

504 Reseñar que para obtener beneficios las empresas utilizan factores productivos y materias primas para generar una serie de productos, por lo que debe de existir una coordinación de los factores productivos para lograr el producto; finalmente lo que provoca que varíe el producto son las mismas materias primas. El pobre bagaje de resultados en los beneficios de La España Industrial se entiende dentro de la ley de los rendimientos decrecientes -principio de productividad marginal decreciente o retornos marginales decrecientes es la disminución del incremento marginal de la producción a medida que se añade un factor productivo, manteniendo los otros constantes. Esta ley afirma que, en todos los procesos productivos, añadir más de un factor productivo mientras se mantienen los otros constantes dará progresivamente menores incrementos en la producción por unidad-. Es decir, incrementar la cantidad de un factor productivo en la producción del bien o servicio en cuestión provoca que el rendimiento de la producción sea menor a medida que incrementamos este factor, por ejemplo en La España Industrial fue: primero, el cambio tecnológico de la empresa al suplantarse las máquinas intermitentes por las continuas o aumentar la velocidad de las máquinas de La España Industrial con la incorporación de la electricidad y los motores eléctricos a partir de 1913 o segundo la rigidez estructural de la empresa permitió que hubiera empleados sin un trabajo definido. Todo ello no hizo aumentar los beneficios de la empresa sino todo lo contrario.

Tercero, entre el 1929 a 1933 el problema de las deudas y los pobres beneficios, se le unió el alto valor de la producción – el alto valor de la producción es el conjunto de gastos (materiales, gastos salariales, etc.) que tiene un producto acabado-. Este valor de la producción fue aumentando de 11.227.116 pesetas en 1929 a 15.796.902 pesetas en 1933. Los costes salariales de los obreros de la empresa y el nivel de vida de la época hacia que lo producido por la España Industrial fuera imposible de comercializar ya que los niveles de vida tienen un impacto directo en general en el valor de la producción. Se trata de un círculo vicioso: a mayor salario de una persona, esta tenderá a comprar más productos. Pero para pagarle más, es necesario que: o el valor del producto que el trabajador produce aumente, o su nivel de ventas. (Ver gráfico 42)

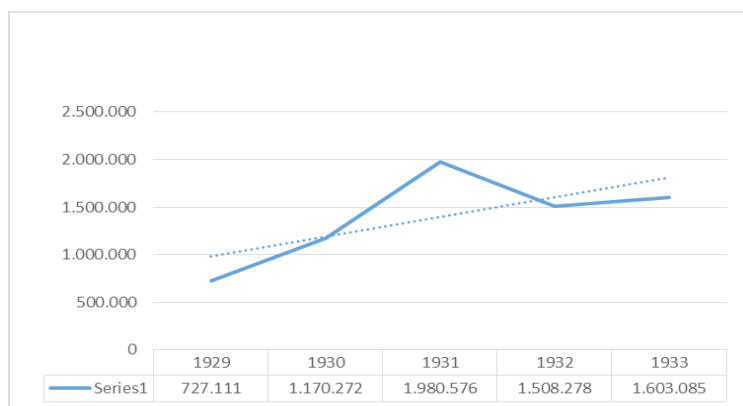
Gráfico 42. *El valor de la producción según los balances de situación de 1929 a 1933.*



Fuente: Elaboración propia. ANC, balances de situación, fondo de la España Industrial, (22.5).

El valor de la producción de la España Industrial aumentó por: primero, por los gastos salariales de la empresa que llegaron a ser el 50% de la carga financiera de la empresa. Segundo, por el exceso de materias primas en los almacenes de la sociedad. El gasto de las materias primas entre 1929 y 1933 aumentó de 727.111 de pesetas en 1929 a 1.603.085 de pesetas en 1933. Hay que recordar que Carles Enrech (2004) señaló que la especulación del valor de las materias primas fue entre los años 1929 y 1935 lo que provocó el sostenimiento de las finanzas de la compañía. Los aumentos continuos e inesperados de la materia prima causaron un descontrol en el manejo del efectivo en los empresarios y en el establecimiento de precios. Cuando existe un aumento del costo de materia prima el administrador debe tener mayor capital de trabajo para surtir su material lo que ocasiona una inversión inicial adicional que no siempre se está en condiciones de hacer frente. Si el apoderado tiene la política de inversión reflejada en su capacidad de ahorro, podrá enfrentar entonces los aumentos del costo de los inventarios o de la materia prima. En caso contrario, tendrá que adquirir un préstamo para capital de trabajo ya sea en instituciones financieras o adquirir financiamiento espontáneo a través de proveedores. En cualquiera de las dos situaciones la empresa aumentará su nivel de endeudamiento. En el caso de la España Industrial la empresa pudo intentar solucionar su mala situación financiera a partir de las dos vías: por un lado, con la reducción de costes y, por otro lado, con el intento de cobrar deudas y aumentar el capital social de la empresa o en este caso su situación patrimonial. (Ver gráfico 43)

Gráfico 43. *El valor de las materias primeras acumuladas en la España Industrial*

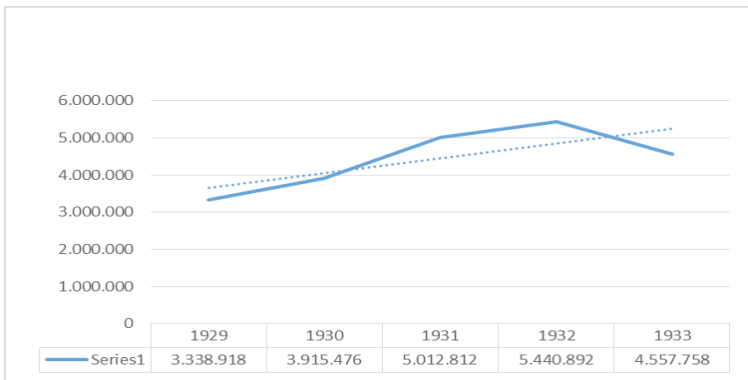


Fuente: Elaboración propia. ANC, balances de situación, fondo de la España Industrial, (22.5).

Al valor de la producción se le unió el elevado número de piezas acabadas almacenadas. El valor en 1929 de las materias primeras acumuladas fue de 3.338.918 de pesetas que aumentó a 5.110.892 en 1933 como punto máximo, cuando esto sucede y una empresa posee un gran *stock* acumulado puede ocurrir por diversas cosas, como que primero aumenten los costes de almacenaje. Entre los costos en los que se incurren para almacenar y administrar inventarios se encuentran: intereses sobre la deuda, intereses no aprovechados que se ganarían sobre ingresos, alquiler del almacén, acondicionamiento, calefacción, iluminación, limpieza, mantenimiento, protección, flete, recepción, manejo de materiales, impuestos, seguros y administración. Segundo, la empresa pudo tener dificultad para responder a los clientes. Al existir grandes inventarios en proceso se obstruyeron los sistemas de producción, pudo aumentar el tiempo necesario para producir y entregar

los pedidos a los clientes, con lo que disminuyó la capacidad de respuesta a los cambios de pedidos de los clientes. Y tercero, en los almacenes de la sociedad pudo aumentar el coste de productos defectuosos en los lotes grandes. Cuando un lote grande sale defectuoso se almacenan por norma grandes cantidades de inventario defectuoso. (Ver gráfico 44)

Gráfico 44. *Valor de las piezas elaboradas por la España Industrial, 1929-1933*

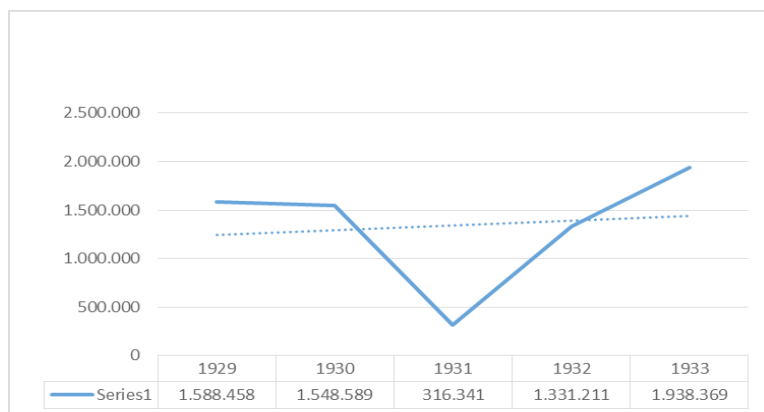


Fuente: Elaboración propia. ANC, balances de situación, fondo de la España Industrial, (22.5).

En la España Industrial hubo varias maneras de solucionar el problema financiero de la empresa como fueron, por un lado, la ampliación del valor patrimonial, con la compra de la fábrica de Sabadell y, por otro lado, la de diversificación de la producción con la entrada de un nuevo artículo como fue el Mohair en la línea comercial de la empresa. Estas soluciones solo fueron a corto plazo ya que los problemas de la España Industrial eran organizativos. En la España Industrial se reflejaban en los balances graves señales de sobreproducción. Este empobrecimiento de la empresa entre 1929 a 1933 fue solventado a corto plazo

por el uso de las líneas de crédito al abrirse nuevas líneas de crédito desde 1932 a 1933 con un valor de 1.938.369 pesetas. En cambio, el dinero en efectivo, entre 1929 y 1933, siempre fue en general de poca importancia. (Ver gráfico 45)

Gráfico 45. *Evolución de la línea crediticia de la España Industrial, 1929-1933*



Fuente: ANC. Fondo de la España Industrial, balances de situación (22.5).

En caja en 1929 había 494.840 de pesetas disminuyendo a 295.664 de pesetas en 1930. Un año después esta cifra aumentó de manera sustancial con 2.209.864 de pesetas.

La cifra en 1932 volvió a disminuir siendo de 277.038 pesetas. En 1933 el dinero en efectivo aumentó a 337.332 de pesetas. La línea crediticia de la España Industrial se compuso en general de Docks de Barcelona, en el Banco Hispano Americano, en el Banco Español de Río de la Plata, en el Banco de Vizcaya, en el Banco Centra, en el Banco Comercial de Barcelona y en la sucursal del Banco de España. En conclusión, entre 1929 a 1933 la España Indus-

trial tuvo un escaso margen de maniobra financiera. Este escaso margen vino dado por las deudas, pero sobre todo por los escasos beneficios de la empresa en esos años. Los balances de situación son la muestra de lo importante que fue para los directivos esta situación crítica en las finanzas de la empresa, por ello al contrario de lo que señala Enric Ribas, estos años no pueden ser tratados más que de manera excepcional. Este escaso margen de los beneficios fue consecuencia del exceso de materias primas y el excedente de materias acabadas depositadas en los almacenes de la España Industrial. Esta situación provocó que se observe lo importante que es la buena gestión de la organización de la empresa para que esta rinda económicamente. El valor de la producción entre 1929 y 1935 fue muy alto, lo que unido al gasto salarial de la empresa y el escaso dinero en efectivo se tuviera que utilizar las líneas crediticias de las que disponía la compañía. La economía del conjunto de la España Industrial con esta acción fue protegida a corto plazo. La sociedad en este periodo dejó de ser poco a poco rentable. La España Industrial podría haber superado la crisis de sobreproducción de varias maneras: Primero, la dirección de la empresa podría haber sido más consciente de la demanda real adecuándose con una oferta más coherente al mercado en el que vivía, un mercado de consumo limitado como era en ese instante el del Estado español. Hubo una mala planificación estratégica de las ventas por parte de la dirección de la empresa al no pensar que la coyuntura favorable de la Primera Guerra Mundial no sería para siempre. Segundo, se debería haber gestionado mejor la maquinaria usada. El cambio tecnológico que se produjo en 1913 con la electrificación y el cambio paulatino de las

continuas por las intermitentes no se realizó como medida de realizar una producción eficaz sino como medida para reducir costes y la vez aumentar los índices de producción, y esto se hizo de una manera acelerada sin tener en cuenta la calidad del producto trabajado. Tercero, haber optimizado de una forma mejor la plantilla de trabajadores. El gasto salarial de la empresa fue un lastre que la empresa podría haberse ahorrado eliminando departamentos inútiles y trabajadores sin una función clara dentro del funcionamiento de la empresa. Esta rigidez le impidió una mejor adaptación a los contextos de crisis financiera tanto internos como externos. Por último, la España Industrial vivió demasiado de la producción y poco de su estructura, esto le lastró como empresa, ya que prefirió la mano de obra barata a la cualificada.

7.10. Comparativa con otras empresas del sector algodonero, 1929-1931

Viendo los resultados financieros de la Fábrica “de la Rambla” de Vilanova y la Colonia Sedó, empresas del mismo sector, se puede indicar que la España Industrial no fue un caso único. (Ver tabla 25)

Tabla 25. *Datos financieros de la Fábrica de la Rambla de Vilanova y la Colonia Sedó*

1926-1931	Fabrica de la Rambla de Vilanova	Colonia Sedó
Rentabilidad	-7,5%	0,0%
Dividendos	21,3%	11,8%
Rentabilidad financiera		
1929	-18,0%	12,5%
1930	-9,0%	11,6%
1931	-6,9%	17,0%
Principales magnitudes (1929-31)	Principales magnitudes	Principales magnitudes
Activo total		
1929	2.164.580	14.264.027
1930	2.300.482	13.885.210
1931	2.369.767	13.634.232
Activo fijo		
1929	929.692	3.390.559
1930	930.692	4.060.251
1931	1.321.811	4.173.731
Activo circulante		
1929	1.234.888	10.873.467
1930	1.369.790	9.824.959
1931	1.047.956	9.460.502
Pasivo circulante		
1929	1.164.580	-
1930	1.300.482	-
1931	1.369.767	-
Fondos propios		
1929	1.000.000	12.682.248
1930	1.000.000	12.443.985
1931	1.000.000	11.654.919
Beneficios		
1929	-119.893	1.581.779
1930	-49.042	1.441.224
1931	-34.159	1.979.313
Ventas		
1929	1.097.002	-
1930	691.129	-
1931	523.434	-
Dividendos		
1929	0	1.000.000
1930	0	1.000.000
1931	0	765.075

Fuente: Raimon, Soler Becerro, *Estratègies empresarials en la indústria...*, págs., 316-319-334-338.

En la Fábrica “de la Rambla” de Vilanova la rentabilidad de la empresa entre 1926 y 1931 fue negativa con un -7,5%. La rentabilidad financiera fue de -18,0% en 1929, de -9,0% en 1930 y de -6,9% en 1931. Se puede observar que el activo total de la empresa aumenta de 1929 a 1931 de 2.164.580 de pesetas a 2.369.767 de pesetas.

Dentro del activo, el activo fijo fue creciendo de 929.692 pesetas a 1.321.811 pesetas, posiblemente porque según Raimon Soler (2012) la empresa al igual que la España Industrial tenía la intención de adquirir patrimonio, sobretodo relacionado con la maquinaria, con el objetivo de reducir costes. El activo circulante disminuyó de 1.234.888 pesetas a 1.047.956 pesetas. En cambio, en estos años el pasivo circulante fue creciendo desde las 1.164.580 pesetas a las 1.369.767 pesetas. Los recursos a corto plazo de la compañía eran muy limitados y se estaba ahogando por el aumento posiblemente de acreedores. La sociedad se financiaba a partir de los fondos propios de los accionistas ya que no había ningún tipo de fondo ajeno. La compañía en esos años no tuvo beneficios, es más tuvo entre 1929 y 1931 una serie de déficits, aunque estos disminuyeron pasando de las -119.893 pesetas a las -34.159 pesetas. Las ventas decrecieron de las 1.097.002 pesetas a las 523.434 pesetas. La razón pudo ser que entre 1929 a 1935 la empresa tuvo que cerrar para ir agotando los excedentes de producción. La Colonia Sedó, otra empresa del sector, entre 1926 y 1931 tuvo una rentabilidad del 0,0%. En este tiempo la rentabilidad financiera creció del 12,5% en 1929 hasta el 17,0% en el año 1931 mientras el activo total de la empresa disminuyó de las 14.264.027 pesetas a las 13.634.232 pesetas. En ese tiempo el activo fijo creció de las 3.390.559 pesetas a las 4.173.731 pesetas. El activo circulante por su parte decreció

de las 10.873.467 pesetas a las 9.460.502 pesetas. La empresa se financió a partir de entonces de fondos propios, fondos que disminuyeron de las 12.682.248 pesetas a las 11.654.919 pesetas. La compañía no recibió fondos ajenos.

Los beneficios en 1929 fueron de 1.581.779 de pesetas disminuyendo a las 1.441.224 de pesetas, aunque en 1931 los beneficios crecieron hasta las 1.979.313 pesetas. Los dividendos pasaron del 1.000.000 de pesetas en 1929 a las 765.075 pesetas en 1931, un 11,8%⁵⁰⁵. Los accionistas de la empresa hicieron un esfuerzo para equilibrar los posibles agujeros financieros de la compañía en favor de una producción más saludable como se demuestra en el crecimiento de la rentabilidad financiera y el 0% que se obtuvo en la rentabilidad económica. Esta inestabilidad financiera se reflejó en otras compañías, en este caso del sector eléctrico y tecnológico, como fue el caso de la Siemens S.A., que interactuaban a nivel técnico con el sector del textil.

7.11. Siemens en España, la fábrica de Cornellá, 1929-1935

El ingeniero catalán Lluís Muntadas i Rovira en 1897, hijo de José Antonio Muntadas y Campeny que fue uno de los fundadores y Director de La España Industrial, se convirtió en el fundador en Barcelona de La Industria Eléctrica S.A. La nueva fábrica fue el inicio de la construcción, el 21 de julio de 1910, de la sociedad Siemens *Schuckert* Industria Eléctrica S.A., a partir de un capital social de 4,5 millones de pesetas. A la idea empresarial de Lluís Muntadas se unió el proyecto de Siemens, un socio financiero y tecnológicamente poderoso, presente desde 1895 en Espa-

505 Raimon Soler Becerro, *Estratègies empresarials en la indústria cotonera catalana. El cas de la Fàbrica de la Rambla de Vilanova, 1833-1965*, Universitat de Barcelona. Departament de Història i Institucions Econòmiques, 2012, págs., 316-319-334-338.

ña. Las construcciones más populares entre 1908 y 1910 fueron los funiculares de Vallvidrera y del Tibidabo. Cuatro años después, en 1914 estalló la Primera Guerra Mundial y los talleres de la fábrica quedaron aislados de la casa central, aunque debido a la neutralidad de España, muy pronto se inició en la fábrica una industrialización muy variada de productos. La demanda en esta etapa fue extraordinaria lo que favoreció a la fabricación en serie. Después de la guerra, en los años veinte la empresa tuvo una etapa de esplendor. El taller principal se amplió en 1920 y, ya avanzado 1923, se incrementó el programa de fabricación de la empresa. La fábrica en 1925 superaba ya los 50.000m². Esta época de crecimiento culminó en 1929 con el cambio de la razón social Siemens *Schuckert* Industria Eléctrica, S.A⁵⁰⁶. Este cambio social pudo suceder por una necesidad financiera por parte de la fábrica matriz dentro de la crisis internacional que existió después de 1929 y en el que Alemania fue una de las mayores afectadas en Europa.

7.11.1. *Gestión de personal de Siemens en los años treinta*

El archivo histórico de la Siemens, aunque sesgado contiene una serie de documentos importantes para la presente investigación. La estructura de la fábrica de Cornellá, condicionada por la Guerra Civil, se compuso de 24 secciones con una plantilla de 483 trabajadores (habían llegado a tener 600 empleados), 373 hombres y 110 mujeres con una media de edad total de 36 años. En esta estructura laboral en el que se trabajaba 48 horas semanales, 192 mensuales representando entre 7 y 10 horas diarios, el papel de la mujer se

506 ANC y Web de la Siemens S.A. España: <https://w5.siemens.com/spain/web/es/home/corporacion/historia...>, Consultada en el 6 de mayo del 2017.

concentró en general en las secciones de bobinado, pequeña mecánica, contadores eléctricos y de agua. A nivel profesional y salarial mientras los hombres jóvenes eran aprendices y podían ganar unas 90 ptas. semanales, las mujeres jóvenes eran ayudantas y ganaban entre 75 y 80 pesetas semanales. Esta diferencia salarial también sucedía con los operarios y las operarias. (Ver tabla 26)

Tabla 26. *La estructura laboral de Siemens en los años treinta*

Sección	Edades	Núm. Trab.	Horas	Total ptas.
Tolería	19-65 (43,5)	19	48	140-150
Torneaje	17-64 (45,9)	43	48	140-150
Ajustaje	18-64 (36,4)	7	48	90-150
Calderería	18-58 (41,3)	21	48	90-150
Fraguas	33-39 (36)	2	48	146-150
Bobinado	18-69 (29,1)	61 (43)	48	75-150
Aislamientos	18-61 (38,3)	12 (3)	48	75-150
Trefilería	18-55 (34)	10 (4)	48	80-150
Finisaje	16-58 (33,3)	21	48	90-150
Reparaciones	20-43 (29,5)	10	48	143-150
Pintores	29-47 (40,3)	4	48	143-146
Pequeña mecánica	19-58 (43,3)	36 (20)	48	75-150
Galvanización	27	1	48	143
Cuadros	22-35 (28,5)	2	48	146-150
Reparaciones de herramientas e interiores	19-61 (40,6)	10	48	143-150
Carpintería y modelistería	16-67 (45,6)	11	48	90-150
Fundición	17-64 (39,9)	67	48	90-150
Brigada móvil	28-68 (40,5)	16	48	140-243
Sala de pruebas	22-44 (34,6)	3	48	143-146
Contadores eléctricos	19-40 (24,2)	26 (22)	48	75-146

Contadores de agua	17-39 (23,4)	25 (15)	48	75-150
Semanales	27-69 (41,8)	28	48	143-170
Administrativos	16-62 (31,5)	54 (3)	-	1.200-250
Técnicos y encargados	15-64 (42)	25	-	1.400-200
TOTAL (24 secciones)	36	483	192 (men.)	300-600 (men.)

Fuente: Elaboración propia, ANC, número, 3209, Personal, 1937

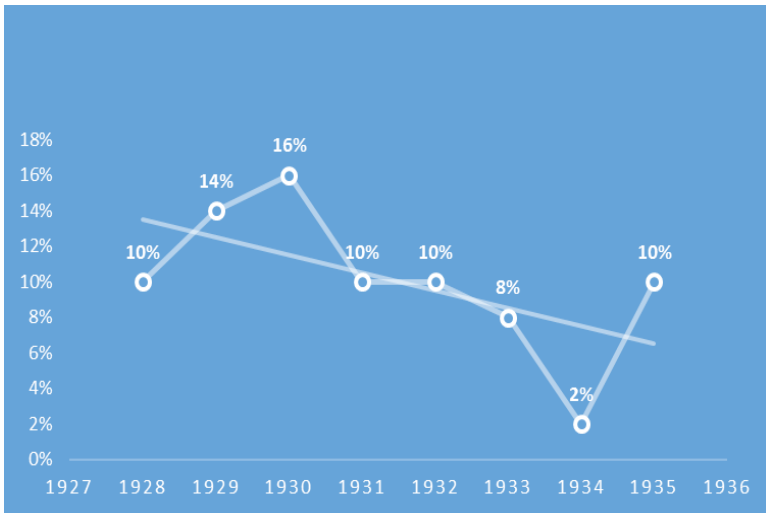
Las secciones con una media de edad más joven fueron la sección administrativa, la de bobinado, contadores de agua y eléctrico mientras las secciones de mayor edad fueron la del torneaje, tolería, técnicos y encargados, o la fundición.

El nivel salario mensual fue entre las 300 y las 600 pesetas mensuales (entre las 75 pesetas por semana de las ayudantas y las 150 pesetas de los operarios) habiendo unos salarios superiores como las 1.200 pesetas para los cajeros o las 1.400 pesetas para los ingenieros. En general los salarios de administrativos, técnicos y encargados eran superiores. La documentación histórica de la empresa entre 1929 y 1935 desaparece casi por completo, pero sí que existen algunos datos que nos indican que alguna dificultad existió en esta etapa. (Ver gráfico 47)

Las secciones con una media de edad más joven fueron la sección administrativa, la de bobinado, contadores de agua y eléctrico mientras las secciones de mayor edad fueron la del torneaje, tolería, técnicos y encargados, o la fundición. El nivel salario mensual fue entre las 300 y las 600 pesetas mensuales (entre las 75 pesetas por semana de las ayudantas y las 150 pesetas de los operarios) habiendo unos salarios superiores como las 1.200 pesetas para los cajeros o las 1.400 pesetas para los ingenieros. En general los salarios de administrativos, técnicos y encargados eran superiores. La

documentación histórica de la empresa entre 1929 y 1935 desaparece casi por completo, pero sí que existen algunos datos que nos indican que alguna dificultad existió en esta etapa. (Ver gráfico 47)

Gráfico 47. *Las bajas de obreros en la Fábrica de Cornellá, 1929-1935*



Fuente: Elaboración propia, ANC, caja 650, Bajas de personal.

En una documentación tan desordenada y vacía como el de la Siemens si he podido encontrar en unos 50 casos (los documentos anteriores a 1928 no están expuestos) que la empresa desde 1929 hasta 1936 dio la baja laboral en la mayoría de los casos sin que la propia empresa reseñara, a no ser que fuera por fallecimiento o servicio militar, es decir en un caso mayor, la causa del despido o cese del empleado de su función laboral siendo los años

En una documentación tan desordenada y vacía como el de la Siemens si he podido encontrar en unos 50 casos (los documentos anteriores a 1928 no están expuestos) que la empresa desde 1929 hasta 1936 dio la baja laboral en la mayoría de los casos sin que la propia empresa reseñara, a no ser que fuera por fallecimiento o servicio militar, es decir en un caso mayor, la causa del despido o cese del empleado de su función laboral siendo los años 1929 y 1930 los de mayor cantidad de bajas profesionales con un 14% en 1929 y un 16% en 1930, disminuyendo a un 10% entre el 1931 y el 1933 de los casos estudiados, un dato substancial.

Esto es un indicativo ya que mirando casos anteriores al marco cronológico indicado sí que la empresa fue más rigurosa a la hora de explicar bajo su código interno los motivos por los que un empleado era despedido o la empresa le rescindía al empleado su contrato. La empresa adjuntaba entre 1920 y 1927 un certificado médico si este cese había sido por motivos de salud o explicando detalladamente en el apartado de observaciones el motivo que había llevado a la empresa a despedir al trabajador. En esta etapa entre 1929 y 1935 la empresa practicaba los contratos parciales o provisionales habiéndose eliminado los despidos de los trabajadores en condición de fijos. Los empleados de la Siemens en ese tiempo se fueron adhiriendo a la Caja de pensiones para la vejez y de ahorros siendo los años de 1930 y 1931 los años de más altas con 95 y 77 respectivamente y más bajas con 56 y 74 empleados. (Ver tabla 27)

Tabla 27. *La Caja de pensiones para la vejez y de ahorros, 1930-1935*

Años	Altas	Bajas	Días trabajados alta	Días trabajados baja
1930	95	56	1705	670
1931	77	74	2724	793
1932	44	32	2101	576
1933	37	39	717	455
1934	26	37	713	499
1935	19	17	385	224

Fuente: Elaboración propia, ANC, caja 650, Pensiones.

Los años posteriores la tendencia de altas y bajas fueron disminuyendo. Las altas pasaron de las 44 altas en 1932 a las 19 en 1935 mientras que las bajas disminuyeron de las 32 bajas en 1932 a las 17 de 1935 aunque tuvieron un repunte entre 1933 y 1934 con 39 y 37 bajas. En estos documentos encontrados no se especifica si el resto de la plantilla se había adherido a la Caja de pensiones o esta era poco representativa entre los trabajadores. Los días trabajados en el apartado de altas tuvieron su máximo entre 1931 y 1932 con 2724 y 2101 respectivamente, a lo mejor porque en estos años se apuntaron los trabajadores con más días trabajados, mientras tuvieron su mínimo en el 1935 con 385. En cambio, los días trabajados en el apartado de bajas tuvieron su máximo en 1930 y 1931 con 670 y 793. El mínimo fue 224 en 1935.

Concluyo que en el apartado de altas las ganas de ahorro por parte de los obreros fueron disminuyendo y por otra parte en el apartado de las bajas se refleja los despidos o cese de contrato de los trabajadores fijos que en el apartado de bajas de personal no salen. Si estos datos pareciesen ser insuficientes yo mismo he incorporado algunos datos del registro de co-

mandas entre 1929 y 1935 y de las libretas donde se explica que se desarrolló desde un aspecto técnico en la Siemens en aquellos años.

7.11.2. *Gestión técnico-financiera, 1929-1935*

En el estudio de 20 empresas entre 1929 y 1935 que estaban en el registro de comandas de la Siemens, he podido obtener varios razonamientos sobre la etapa estudiada.

En el registro de comandas de Siemens se refleja entre 1929 y 1932 como las empresas que se relacionaron con la sociedad alemana pidieron en general sobretodo motores eléctricos. Algunas de estas empresas fueron muy importantes para Siemens como es el caso de la empresa Alcabel o los Talleres de Zorroza S.A. que fueron clientes de larga durada, al igual que los Altos Hornos de Vizcaya que fue la mayor empresa de España durante gran parte del siglo XX, surgida por la fusión de varias empresas siderometalúrgicas de Vizcaya.

Tabla 28. *Registros de comandas (20 empresas), 1929-1935*

Empresa	Lugar	Pedidos
Años 1929-1932		
Alcabel	-	Varios
Industrias Pecuarias	Pozoblanco	Motores
Sdad. Electroquímica de Fluix	Barcelona	Motores
Fundición Tipográfica	Barcelona	Motores
Material Móvil	Zaragoza	Motores
Compañía Eléctrica	San Sebastián	Motores
Papelera Española	Bilbao	Motores

Hidroeléctrica	Figueres	Bobinas
Hidráulica Santillana	Madrid	
Talleres de Zorroza S.A.	Bilbao	Polos
Años 1932-1935		
Fábrica de chocolates Elgorriaga	Irún	Mot/Transf
Sociedad Española de construcción Babcock & Wilcox	Bilbao	Transf
Bombas Ideal S.A.	Valencia	Motores
Sdad. Gral. Gallega de Electricidad	La Coruña	Transf.
Cía. De alcoholes	Madrid	Transf.
Industrias de Núñez	Betanzos	Transf.
Maquinista	Barcelona	Transf.
Altos Hornos de Vizcaya	Bilbao	Transf.
Sdad. Española de Const Naval	Ferrol	Ventiladores
Unión Química Española S.A.	León	Transf.

sANC, elaboración propia, Caja 354, núm. 2041-2043.

En este último caso el periodo entre 1923 y 1929 será para los Altos Hornos de Vizcaya, una etapa de bonanza ya que permitió modernizar las instalaciones y llegar a unos techos productivos de 450.000 toneladas anuales. En esa época de bonanza se produjo la transformación tecnológica de la empresa a través del plan de reforma desarrollado entre 1924 y 1931 y, además, se crearon filiales químicas y de elaboración de transformados metálicos, invirtiéndose cuantiosos recursos en investigación minera y adquisición de yacimientos con el fin de asegurarse el suministro de materias primas. La empresa en 1931, cuando se proclamó la Segunda República Española comenzó una de las peores crisis en la marcha de la empresa con el aumento de la conflictividad laboral que comenzó con una huelga de cinco meses en el Taller de Hojalata de la Iberia

en Sestao y otra de tres meses en el Departamento de Transportes, no recuperaría los números de su producción alcanzados en 1929 hasta 1961. En ese tiempo descendieron los pedidos de materiales a causa de la paralización de la actividad ferroviaria, así como el descenso de las construcciones navales y urbanas.

En la etapa de 1932 y 1935 en el registro de Siemens he podido observar cómo las empresas registradas empezaron a pedir transformadores de una manera masiva, entre ellas la de los Altos Hornos de Vizcaya, y me pregunto con ello si estos pedidos están relacionados con la etapa de crisis económica que se originó después de 1929 hasta 1935 y que aumentaron con el inicio de la Guerra Civil.

7.11.2.1. *Gestión técnica desde 1920 hasta 1935*

Los pedidos a la empresa entre 1929 y 1935 pueden dar la razón a unas de las conclusiones de este trabajo en el que se menciona que las empresas de la época aumentaron su ritmo de producción y por ello necesitaron adquirir alternadores para transformar energía mecánica en energía eléctrica, ventiladores, que se fabricaban y fabrican para resistir altas temperaturas y presiones y transformadores de distribución, que han sido y son utilizados para reducir la tensión trifásica en redes de distribución eléctrica en un mundo industrial en el que el motor de corriente continua que fue predominante en los inicios de siglo fue perdiendo vigencia a partir de 1920 por los motores de corriente alterna por varias razones cómo pudieron ser: primero, era más económico. Segundo, por la amplia gama de voltajes que se obtiene a partir del uso del transformador. Tercero, las máquinas que emplean corriente alterna son sencillas, robustas y no requieren mucha reparación y mantenimiento durante su uso. Cuarto, la corriente

alterna se puede convertir rápidamente en corriente continua con ayuda de rectificadores. Y, por último, cuando la corriente alterna se suministra a voltajes elevados en una transmisión a larga distancia, las pérdidas de línea son menores si las comparamos a una transmisión de corriente continua. Se diseñaron y fabricaron en Siemens motores trifásicos entre 1923 y 1927 de seis bornas que posteriormente se redujeron a tres. Las ventajas de los motores trifásicos sobre los monofásicos pudieron deberse a que los trifásicos son más eficientes energéticamente ya que a igual potencia los trifásicos usan menos corrientes, además estos tienen un mayor par de arranque y tienen menos piezas susceptibles de estropearse que los monofásicos⁵⁰⁷. Se diseñaron en Siemens un alternador F3 entre 1923 y 1933 con excitatriz en derivación con polos auxiliares y regulador⁵⁰⁸. El inconveniente fundamental de este tipo de generador es que cuando trabaja en vacío (sin conectar ningún receptor exterior), al ser la corriente nula, no se excita. Además, cuando aumenta mucho la corriente de carga, también lo hace el flujo inductor por lo que la tensión en bornes de la dinamo también se eleva. Esto hace que este generador sea muy inestable en su funcionamiento y, por lo tanto, poco útil para la generación de energía eléctrica⁵⁰⁹.

En esta etapa también se siguieron fabricando motores monofásicos de inducción ya que existen muchas instalaciones, tanto industriales como residenciales a las que la compañía eléctrica sólo suministraba un servicio de ca monofásico. Además, en todo lugar casi siempre había necesidad de

507 ANC, archivo de Siemens, Caja 354, núm. 2132.

508 ANC, Caja 354, núm. 2135.

509 Michael Thotty, consultado el 12 de mayo del 2017, fuente: <http://www.monografias.com/trabajos72/generadores-electricos/generadores-electricos2.shtml>

motores pequeños que trabajasen con suministro monofásico para impulsar diversos artefactos electrodomésticos tales como máquinas de coser, taladros, aspiradoras o acondicionadores de aire.

Se diseñó un alternador F331-371 entre 1928 y 1935, con excitatriz exterior en derivación con polos auxiliares y con 2 reguladores, uno en serie y otro en derivación⁵¹⁰. La combinación de los efectos serie y derivación en la excitación de la dinamo consigue que la tensión que suministra el generador a la carga sea mucho más estable para cualquier régimen de carga. La gran estabilidad conseguida en la tensión por las dinamos con excitación compound hace que ésta sea en la práctica la más utilizada para la generación de energía⁵¹¹.

Otro componente de la regulación de las industrias que eran suministradas por la Siemens fue la fabricación de transformadores y ventiladores. En este último caso en estos años (1929-1935) hubo una modificación de su desarrollo. En las diferentes libretas se hace una serie de observaciones cómo los rodets de los ventiladores se harían partir de entonces en la fundición donde se tendría que observar que no hubiera poros en el resultado final. En la fabricación todos los ventiladores se tendrían que probarse con un aumento de la velocidad en un 20% sobre lo normal equilibrando el producto cuidadosamente⁵¹².

Concluyo que después de la Primera Guerra Mundial las empresas españolas, y catalanas, vivieron de las ganancias que se generaron gracias a la neutralidad de España y por la protección de la dictadura de Primo de Rivera sobre las empresas españolas. En este periodo la producción aumentó gracias a

510 ANC, Caja 354, núm. 2133.

511 Michael Thotty, consultado el 12 de mayo del 2017.

512 ANC, Caja 354, núm. 2131.

estas condiciones socioeconómicas favorables que motivaron el desarrollo de la tecnología industrial, un desarrollo impulsado por una nueva fuente de energía como fue la electricidad que se inició con la corriente continua y poco a poco fue dejando lugar a la corriente alterna aunque en muchas industrias aportaran por el uso de las dos corrientes por ello hicieron reformas en sus instalaciones, el objetivo era mejorar el circuito eléctrico de sus fábricas. Este desarrollo tecnológico reflejado en la adquisición de los motores eléctricos, trifásicos, fue gradual pero generalizado en todos los sectores económicos según como fueran las estructuras laborales de las empresas. En sectores industriales como el del textil, empresas con estructuras clásicas como la España Industrial fue de carácter mixto en cambio empresas con unas estructuras más modernas, como la propia Siemens, de origen extranjero, fue un desarrollo completo. Este desarrollo tecnológico se detuvo a partir de 1929, época en que gradualmente los mercados, por culpa de la crisis económica originada en los Estados Unidos, se fueron cerrando perjudicando a pequeños mercados como el ámbito español en el que los recursos generados por la guerra se habían acabado como también el proteccionismo paternalista del régimen primorriverista lo que provocaron que la producción local por estas razones tuviera que desacelerarse.

Esta irregular situación provocó entre 1932 y 1935 un gran excedente de materias primas y acabadas en los distintos almacenes. El empresario de la época se decidió por aminorar el ritmo de trabajo regulando la velocidad de la maquinaria y ello se efectuó con la adquisición de más motores eléctricos, ventiladores, o transformadores que ayudaran a moderar la cadencia de trabajo añadido a una rebaja de los costes salariales y la contratación laboral. Conjeturo que esta situación provocó

que las deudas se reflejaran en los balances de las distintas sociedades y que la supervivencia de las empresas quedara en manos exclusivamente de los accionistas y los créditos bancarios. Esto acabó por provocar muchas de las bancarrotas de las empresas medianas y pequeñas de la época.

8. CONCLUSIONES

El siglo XX (G. Arrighi) comienza con la caída de Gran Bretaña y la subida a principios del siglo XX de Estados Unidos como centro de poder económico mundial. Entre 1815 hasta 1914 se producen cien años de paz llamado la *Pax Britannica* basado en el equilibrio de fuerzas, pero con la crisis económica que sucedió entre 1873 y 1879 Gran Bretaña se convirtió en un contenedor de excedente productivo que se acumuló por encima de lo que podía invertirse rentablemente en la expansión de comercio y producción. Este excedente encontró salida en la especulación y en la actividad crediticia. Este suceso se agravó con los costes astronómicos de la Primera Guerra Mundial que destruyeron las finanzas británicas. En cambio, en esos años Estados Unidos, en 1910, ya controlaba el 31% de los recursos oficiales de oro.

Con la Primera Guerra Mundial Estados Unidos saldó sus deudas con Gran Bretaña suministrándole armamento, maquinaria, alimentos y materias primas por un valor muy por encima de lo que Gran Bretaña podía pagar con sus ingresos reales. La liquidación por parte de Gran Bretaña de sus activos en Estados Unidos durante la guerra debilitó la posición financiera de Londres y dejó al Banco de Inglaterra la tarea de regular el sistema monetario mundial. Al mismo tiempo la liquidez de Estados Unidos quedó libre para conceder créditos masivos en su propio país y en el extranjero.

Entre 1924 con el Plan Dawes y en 1929 con el Plan Young se empezó a conceder créditos a Europa (+ de 9.000 millones de dólares). Pero en 1927 el creciente boom de Wall Street comenzó a desviarse fondos estadounidenses pertenecientes a su inversión en el extranjero a su economía doméstica actuando

como una potente bomba de succión. El desarrollo económico de Estados Unidos tiene relación con la industria del automóvil (Ford, General Motors o Chevrolet) de la mano de Henry Ford o Alfred P. Sloan en base de una política salarial que en 1929 era el 60% de los ingresos estadounidenses. Los créditos de Estados Unidos disminuyeron de mil millones de dólares en 1927 a setecientos millones haciéndose negativos en 1929 cuando hubo que satisfacer ochocientos millones de dólares como pago de intereses de deuda externa. El eslabón más débil de la estructura financiera internacional estaba en Europa.

En Europa el colapso del poderoso *Kredit-Anstalt Bank* de Viena en 1931 suscitó una gran demanda de fondos en Alemania del poderoso *Donatbank* que también quebró. El mercado monetario en Londres comenzó a hundirse como consecuencia de la tensión creada y el 21 de septiembre Gran Bretaña abandonó definitivamente el patrón-oro seguida por otros veintiún países de todo el mundo. Estados Unidos se convertía a partir de entonces en el eje económico dominante del mundo siendo Europa su periferia. En esta periferia europea España era un Estado débil y de lento desarrollo, aunque este fuera positivo (Carreras) A pesar de la coyuntura favorable por la neutralidad de España en la Primera Guerra Mundial fueron de carácter estructural y comercial. El Estado era pobre por:

- 1) Por su inmovilismo fiscal (Francisco Comín) Que beneficiaba a las clases aristocráticas siendo las que evitaban una profunda remodelación fiscal

- 2) Por una industria poco desarrollada y poco competitiva respecto a las demás industrias europeas, con la que competía a partir del precio, no la calidad (Flores de Lemus-Cambó). Una industria en la que el sector agrario era el sector más in-

fluyente. La industria agraria era poco dinámica, aunque en los años veinte y treinta la situación mejorara, la situación del comercio en los años treinta hizo que el excedente agrario no tuviera salida y hubiera un excedente que no se podía absorber por una demanda ya satisfecha (Vicente Pinilla Navarro)

3) A nivel empresa, el sector se demostró poco desarrollado, en el que predominaba la empresa familiar, con una red empresarial de carácter privado y poco rentable (Carreras)

4) Por los salarios obreros estancados desde 1914 hasta 1930. El estancamiento salarial se unió a la subida de precios a partir de 1925 (con índices superiores al 100%)

5) Por un mercado interior limitado con un consumo elitista de carácter aristocrático. Por ejemplo, el consumo privado cayó en 1931 no recuperando los niveles anteriores a 1930 hasta 1957 (Jordi Maluquer de Motes)

6) La Dictadura de Primo de Rivera puso todo el peso de la economía en el sector público y en el proteccionismo para salvar al sector privado de múltiples quiebras dando la sensación de bienestar hasta 1929.

En Catalunya la situación a principios del siglo XX de la industria catalana no mejoró apreciablemente, a causa de la pérdida de las colonias. Cuando se reanimaron las exportaciones, la intermediación financiera anexa quedó en manos de la banca extranjera, que disponía de los medios para llevar a cabo las transferencias internacionales, al mantener establecimientos o corresponsalías en las zonas de origen de las materias primas y de destino de los productos finales, así como relaciones con los centros financieros internacionales.

Los servicios financieros ligados al comercio interior, por

su parte, fueron captados por las sucursales de otros bancos españoles de fuera del Principado. El esplendor de la Gran Guerra pilló a la banca autóctona falta de preparación y en inferioridad de condiciones para competir con la banca foránea. La industria catalana, cuyo servicio financiero hubiera constituido el campo normal de actuación de los bancos catalanes, dependía de un mercado con muy baja capacidad de compra y sometido a la inestabilidad propia de las economías agrarias. En este contexto bancario la especialización catalana se basó en las operaciones bursátiles.

La pequeña y mediana empresa se autofinanció mientras que las grandes empresas que habían sido promovidas por grupos bancarios actuaron de bancos industriales (Francesc Cabana). En Cataluña, según indica Cabana los problemas de la banca catalana agravaron la situación de la empresa, dando lugar a dificultades que fueron desde el inicio estructurales. En esos años el nivel de especulación de la banca catalana llegó al 160% en 1929. Con el crac de la Bolsa de Nueva York en 1929 se restringieron los créditos y existió un descenso de las cotizaciones en la bolsa.

En Barcelona, el volumen de creación de empresas fue disminuyendo, respecto a 1924, a partir de 1929 aunque no se pueda saber en qué mes debido la pobreza documental de los archivos consultados. Los años 1930 y 1932 fueron los de mayor número de empresas liquidadas.

En el 1930 las empresas liquidadas o que modificaron su condición administrativa como sociedad fueron el 42% de las registradas, este dato disminuyó en 1931 con el 39% de las empresas, aunque en 1932 este dato volvió aumentar al 40% respecto 1929. Analizando las 250 empresas mejor do-

cumentadas, se ha podido ver qué, la manera más habitual de defenderse de la crisis fue el aumento de capital, por ello, la mayoría de las empresas (119) tuvieron que modificar antes sus estatutos para poder añadir nuevo capital a sus empresas, todo ello dentro de sectores diversificados.

El año 1933, al contrario que 1929, parece iniciarse una etapa de recuperación de la creación de nuevas empresas con solo el 7% de ellas en quiebra, sin saber si la razón de este crecimiento se basó en una nueva etapa de crecimiento o a las distintas medidas reguladoras del gobierno republicano. Las empresas de Barcelona que modificaron sus estatutos fueron con la intención de:

1) liquidar la empresa.

2) aumentar el capital social a través de la entrada de nuevos accionistas, un truco financiero que sirvió para esconder las deudas que pudieran tener las diferentes sociedades.

3) inyectar más capital a la empresa gracias a los socios fundadores. Otro mecanismo de las empresas barcelonesas de la época fue el cierre de la sociedad para abrirla de nuevo meses después con un nombre parecido. Como medida extrema, delante de la imposibilidad de recuperar la empresa, muchos empresarios con grandes deudas escapaban sin dejar rastro cosa a la que el Estado quiso poner remedio.

Los distintos gobiernos republicanos entre 1930 y 1932 tomaron una serie de medidas administrativas para liquidar muchas de las empresas, como las de Barcelona, que habían vivido de la etapa eufórica e inflacionista de la Dictadura de Primo de Rivera. Una vez iniciada la paulatina liquidación por parte del gobierno republicano de las empresas deficitarias se mostró una débil red empresarial que sobrevivió entre 1929 y 1935 gracias:

- 1) a la ampliación de capital
- 2) al abuso de las líneas crediticias.

Las medidas del gobierno para fortalecer las empresas se pueden resumir en cinco puntos:

Primero, sanear las empresas que estaban en una situación irregular.

Segundo, eliminar legalmente aquellas empresas que ya no estaban en activo.

Tercero, hacer más equitativo y razonable el reparto de ganancias y pérdidas entre los accionistas.

Cuarto, igualar las condiciones favorables que tenían las empresas extranjeras con las españolas.

Quinto, compensar los posibles factores de riesgo financiero de las empresas.

Las causas de la inestabilidad de las empresas de Barcelona, según dijeron los coetáneos de la época como el Ministro de Hacienda, fue:

Primero, por el endurecimiento de la política aduanera con las leyes de 1906 y 1922 que eran demasiado proteccionistas.

Segundo, por la especulación de la banca que en 1929 llegó al 160%,

Tercero, por la debilidad de los bancos catalanes, infestados en parte por la especulación monetaria de origen extranjero que había llegado después de la Primera Guerra Mundial.

La consecuencia más importante de las empresas de Barcelona entre 1929 y 1935 fue:

El paro forzoso sobretodo en el sector de la construcción y la industria mercantil, aunque el desempleo cubrió todo el sector industrial catalán.

El crac de 1929 desaceleró el crecimiento de las empresas de Barcelona ya que estas no dependían de un mercado económico, destruido por la política proteccionista, sino de sus inversores, muchos de ellos relacionados con la especulación bursátil y los créditos bancarios.

Una vez he analizado la dinámica de creación, modificación y liquidación de las empresas de Barcelona he analizado el caso de una sociedad del sector algodónero de ciclo completo, es decir la España Industrial, la empresa más importante de su sector. Esta compañía desde su fundación en 1847 se financió con recursos propios hasta 1929, lo que significa que en la evolución de la empresa el comportamiento de los accionistas devino crucial para la supervivencia de la sociedad ante la falta de un mercado interior y la nula capacidad de la industria española en general de competir en el mercado internacional.

En el orden interno, la empresa desde su fundación, como señala María Luisa Gutiérrez, se preocupó por la innovación mecánica. El capital humano, como indica Enriqueta Camps, entre 1847 hasta 1913, año del inicio de la electrificación de la empresa, de manera parcial, fue de carácter tradicional, por ello desde 1913 hasta 1935 la España Industrial tuvo una organización laboral y técnica mixta, donde se combinó puestos tradicionales como las zurcidoras y máquinas de carácter manual con maquinaria y puestos de trabajo más modernos, gracias a la paulatina electrificación de la empresa. Durante los años veinte, la empresa consiguió beneficios, y fue por varias razones:

1) Por el buen volumen de ventas conseguidos en la Primera Guerra Mundial.

2) Por el cambio de la política salarial de la empresa que abandonó el trabajo a destajo por el trabajo por unidad-tiempo establecidos en los contratos parciales que iban desde los 2 años de media en secciones como la de preparación de hilados, en el que la especialización del trabajo realizado necesitaba una mínima experiencia, a los 3-4 meses de las Máquinas de lavar continuas, que estaba dentro de las secciones en el que no era necesaria esta experiencia laboral.

3) Por el nivel tecnológico conseguido por la empresa en los años veinte a partir de la electrificación iniciada en 1913, instalación eléctrica con dificultades para regular la velocidad de la maquinaria. Este problema se intentó solucionar a partir de la adquisición de nuevos motores eléctricos (en 1924 y 1929) y la utilización de mecanismos como las poleas con el objetivo de evitar que los transformadores y alternadores de la empresa se quemasen y se interrumpiese el trabajo diario, por ello se combinó por ejemplo las máquinas de vapor con las eléctricas.

3) Por las políticas proteccionistas del Estado primorrive-rista en los años veinte.

4) Por la Guerra de Marruecos que dio salida indirectamente a tejidos de la España Industrial (confección de uniformes, camisas...)

La situación cambió en 1929. Por un lado, por la crisis de los Estados Unidos y por otra parte por el fin del régimen primorrive-rista que provocó que la producción de la empresa no tuviera salida y su mercado se basara exclusivamente

en el mercado interior, un mercado pobre y poco competitivo. Entre 1929 y 1935 en la España Industrial el nivel de contratación de la empresa aumentó de los 1322 de 1929 a los 1731 de 1935, número comparable a la plantilla de 1924 con 1.703 trabajadores. En esta etapa la política salarial se mantuvo a la baja.

La plantilla de la empresa se compuso de clanes familiares como forma de controlar la empresa a sus trabajadores. Entre 1929 y 1935 el porcentaje de contratación femenina aumentó al 61% (solo el 39% de los trabajadores eran hombres), aunque estos seguían estando en los puestos más influyentes de la empresa. En esos años a nivel laboral se diferenció en la empresa a hombres y mujeres a partir de un enfoque técnico, de fuerza o de habilidad, acentuándose la política de contratación efectuada por la empresa a finales del siglo XIX. La España Industrial fue una empresa tradicional en su estructura laboral, en los puestos de despachos como el de contabilidad o los puestos de jefes de sección o encargados, el género masculino fue mayoritario.

La España Industrial realizó una serie de balances de situación entre 1929 y 1933, que demuestran que en 1929 la dirección de la empresa podría haber sido más consciente de la producción almacenada adecuándose a una oferta más coherente al mercado, un mercado de consumo clásico y pobre como era en ese instante el del Estado español. Hubo una mala planificación estratégica de las ventas por parte de la dirección de la empresa al no pensar que la coyuntura favorable de la Primera Guerra Mundial no sería para siempre.

En los balances de situación se observa:

- 1) El aumento de las deudas de la empresa.
- 2) En cambio los beneficios de la empresa se demostraron demasiado exigüos.
- 3) El problema de las deudas y los pobres beneficios al que se le unió al del alto valor de la producción.
- 4) El valor de la producción de la España Industrial aumentó por: primero, por los gastos salariales de la empresa que llegaron a ser el 50% de la carga financiera de la empresa. Segundo, por el stock excesivo de materias primas que había en los almacenes de la sociedad.
- 5) En la empresa existió un elevado número de piezas acabadas almacenadas, un exceso de producción.
- 6) Comenzó a necesitar líneas crediticias de bancos que concedían créditos con facilidad.

En esos años en la España Industrial existió una política de expansión de la producción gracias a:

La tecnificación de la empresa, una política que después de 1929 según muestran los balances de situación fue equivocada por culpa:

Por la política de la empresa de bajar los salarios. La España Industrial debería de haber optimizado de una forma mejor la plantilla de trabajadores. El gasto salarial de la empresa fue un lastre que la empresa podría haberse ahorrado eliminando departamentos inútiles y trabajadores sin una función clara en la empresa, es decir, mejorando su organización laboral.

Esta rigidez le permitió soportar la crisis financiera y política, pero le impidió crecer y evolucionar como empresa. Por último, la España Industrial vivió demasiado de la pro-

ducción y poco de su gestión, lo que le lastró como empresa, ya que prefirió la mano de obra barata a la cualificada. A partir de 1930 la estrategia empresarial para defenderse de la crisis económica fue la diversificación de la producción con la adquisición en 1931 de la empresa *Hilados Mohair S.A.* de Sabadell y la incorporación de la fábrica de Ricardo Sada Moneo de Valencia, en 1935, una decisión que ya le había salido bien a la empresa a principios de siglo durante la crisis colonial cuando apostó por la pana. Desde su fundación, la España Industrial había sido muy sensible a los cambios externos como para no entender que el crac de 1929 y las políticas proteccionistas de los países europeos, no le iban a afectar en su crecimiento como empresa no siendo un caso aislado como demuestran la Fábrica “De la Rambla” de Vilanova, y la Colonia Sedó.

Concluyo que, como decía Hayek, el aumento de *stock* de bienes de capital no siempre es positivo ya que la inversión puede ser excesiva y estar basadas en proyectos de mala calidad financiados por una política crediticia especulativa que no estaba sustentada en un ahorro voluntario de la sociedad. Este proceso produciría grandes niveles de sobreproducción, el exceso de oferta de unos bienes de consumo y de capital que la gente no podía o no quería comprar. También tenía razón Hayek en que era fundamental que la rigidez de las instituciones no fuera tal para que los salarios reales se ajustaran a la oferta del mercado correspondiente.

Entre 1929 y 1935 se detectó en general una bajada de la rentabilidad financiera en muchas de las empresas barcelonesas por un exceso de productos acabados y materias primeras almacenadas en los respectivos almacenes. Mi hipótesis es que este exceso vino causado por el paulatino

cambio del carbón por la electricidad que provocó que se intensificara la productividad de las empresas acelerando la velocidad (V) de la propia producción (P). Un exceso de la producción solo la podemos entender si incluimos al valor del trabajo (trab), el factor tecnológico de las máquinas (tec), y la electrificación (E) como principios de los costes financieros de las empresas que en su conjunto modificaron los valores del sistema productivo (Sp), con lo que con esto podríamos decir que:

$$Sp \text{ (total)} = (\text{trab } i) / (\text{trab } j) + (\text{tec } i) / (\text{tec } j) - (\text{costes } i) / (\text{costes } j) \pm \Gamma (V i) / (V j) \quad \Gamma$$

Para concretar que la velocidad/intensidad de la producción dentro del volumen productivo se podría definir como:

$$V_i \times \text{Costes}_i \times \text{trab}_i \times \text{tec}_i = V_f \times \text{Costes}_j \times \text{trab}_j \times \text{tec}_f$$

$$V_i \times (\text{Costes}_i \times \text{trab}_i \times \text{tec}_i) / (\text{Costes}_j \times \text{trab}_j \times \text{tec}_f) = V_f$$

Que integrado en la DG (demanda global) es igual a C (consumo) + I (inversión) + G (gasto público) + EX (exportación) dentro de las ideas keynesianas para combatir el desempleo y la inflación sería:

$$DG = [(((\text{trab}_i) / (\text{trab}_j)) + ((\text{tec}_i) / (\text{tec}_f)) + ((\text{Costes}_i) / \text{Costes}_j) \pm ((V_i) / (V_f)))] + G + EX \times E$$

Si el valor del trabajo realizado encaja dentro de la demanda global como parte de los costes, estos aumentarán o disminuirán condicionados por la energía empleada. Mi teoría es que a principios del siglo XX la electricidad aceleró la producción industrial y se acortaron los plazos de entrega y venta por culpa del cambio energético sin que se redujera de manera eficaz los costes lo que desequilibró el sistema financiero de las empresas. Si se calcula el Sistema productivo

a partir de la pequeña diferencia existente entre unidades de medida de potencia como es el caso de CV (caballos de vapor) y HP (*horsepower*) se puede llegar a la conclusión:

Sp con CV

$$Sp \text{ (total)} = (\text{trab } i) / (\text{trab } j) + (\text{tec } i) / (\text{tec } j) - (\text{costes } i) / (\text{costes } j) \pm \Gamma (V i) / (V j) \quad \Gamma$$

Sp con HP

$$Sp \text{ (total)} = (\text{trab } i) / (\text{trab } j) + (\text{tec } i) / (\text{tec } j) - (\text{costes } i) / (\text{costes } j) \pm \Gamma (V i) / (V j) \quad \Gamma$$

Al comparar los Sistemas productivos antes y después de la introducción de HP, vemos que la variable V_i/V_j es la que rige el propio sistema, en el que la velocidad (V) es igual a la distancia/tiempo ya que el tiempo está incluido en la definición de velocidad, y es un parámetro inversamente proporcional a la misma, lo cual quiere decir, que, si la velocidad aumenta, es porque el tiempo, que hace de dividendo en la ecuación, disminuye. De igual modo, si la velocidad aumenta, es porque la distancia aumenta, ya que la distancia, a diferencia del tiempo, es directamente proporcional a la velocidad. En referencia a esto, podemos concretar que:

Si el caballo de vapor (CV) como potencia es una variable que tiende a 1 (si tomamos como referencia las UI (unidades internacionales), esta hará que el sistema productivo (Sp) disminuya, en cualquiera de los casos. Sin embargo, con HP esta variable tiende a 0,98 (también siguiendo el patrón de UI) con lo cual, el Sp se verá aumentado. La entrada de

la electrificación provocó que el factor fuerza (F_f) disminuyera. A más velocidad adquirida menos capacidad de regulación ha de poseer la tecnología. Es el momento cuando el factor humano ha de controlar este desequilibrio, pero esto no ocurre, produciéndose ciclos febriles en la producción. La clave de esta exuberancia en la fabricación se produjo porque la velocidad (V) siempre es constante, no aminora, independientemente de la tecnología, si acaso la acentúa por la inercia adquirida.

Esta inercia se hace observable a partir de las sobrecargas y cortocircuitos que acaban quemando transformadores y alternadores, tal y como se describen por ejemplo en los diarios semanales de la España Industrial entre 1914 y 1918 guardados en el Museo de la Estampación de Premià de Mar. Una sobrecarga en el circuito se produce cuando a este se le añaden cargas que no están previstas para que el sistema les pueda suministrar la corriente que necesitan para su funcionamiento.

A medida que se va agregando cargas al circuito, el consumo de corriente aumenta y por ello en consecuencia también el coste. Esta sobrecarga se produce cuando existe un camino de baja resistencia por donde puede circular la corriente. Al ser la resistencia baja, existe un aumento drástico de la corriente eléctrica. Esta relación se puede confirmar cuando existen dos tipos de sistemas generales de alimentación como el sistema de corriente directa (positivo y negativo) y el sistema de corriente alterna (potenciales y neutro), es entonces cuando se produce el cortocircuito ya que entran en contacto dos o más de estas líneas de alimentación en un circuito.

Este aumento de la corriente se completa a través de la *ley de Ohm* que desarrolla la teoría que en un circuito cerrado el voltaje, la corriente eléctrica, y la resistencia deben de tener valores debidamente controlados para un buen funcionamiento del sistema. Una condición para que haya un cortocircuito queda determinada al eliminarse desde el punto de vista práctico la resistencia de consumo del circuito ya que si la resistencia disminuye aproximadamente a cero la intensidad de la corriente tiende a infinito (∞) que aumentara sin limite la inercia en la carga de trabajo (T). Si no existe en algún momento un mínimo control humano los tiempos de crisis, de carácter cíclico, aumentarán reflejándose en un declive sin retorno de las estructuras de las empresas teniendo en el capital social y el exceso de producción en sus almacenes uno de sus indicios.

9. BIBLIOGRAFIA

ACEÑA, Pablo, “¿Qué pasó en 1929? El año que cambió el mundo”, en ACEÑA, P. (ed.), *PASADO Y PRESENTE, De la Gran Depresión del siglo XX a la Gran Recesión del siglo XXI*. Bilbao, Fundación BBVA, 2011.

ALDCROFT, Derek Howard, *Historia de la economía europea: 1914-1980*, Barcelona: Crítica, 2003.

ALONSO GARCÍA, Teresa, *La economía de entreguerras: la Gran Depresión*, Madrid: Akal, 1990.

AMBROSIUS, Gerald; HUBBARD, William H., *Historia social y económica de Europa en el siglo XX*, Madrid: Alianza Universidad, 1992.

AMIN, Samir, *La Desconexión: hacia un sistema mundial policéntrico*, Madrid: IEPALA, DL 1988.

ARACIL Rafael; SEGURA Antoni, *Historia económica mundial y de España*, Barcelona: Teide, 1995.

ARANGO, Joaquín, *La economía española en el siglo XX: una perspectiva histórica*, Barcelona: Ariel, 1987.

ARENAS POSADAS, Carlos, *Historia económica del trabajo, siglos XIX-XX*, Madrid: Tecnos, 2003.

ARRIGHI, Giovanni, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Tres Cantos: Akal, cop. 2001.

AZAGRA ROS, Joaquín, *La localización de la población española sobre el territorio: un siglo de cambios: un estudio basado en series homogéneas, 1900-2001*, Bilbao: Fundación BBVA, 2006.

BABIANO, José, “trabajo y ciudadanía, una relación compleja, dentro del libro Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos”, Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014.

- BAHAMONDE MAGRO, Ángel, “El crac de 1929: La crisis asola el mundo”, Madrid: Historia 16 núm. 12, 1983.
- BALCELLS, Albert, *Crisis económica y agitación social en Cataluña de 1930 a 1936*, Barcelona: Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona, Ariel, 1971.
- BALCELLS, Albert, *Trabajo industrial y organización obrera en la Cataluña contemporánea (1900-1936)*, Barcelona: Editorial LAIA, 1974.
- BALLESTEROS DONCEL Esmeralda, “Una estimación del coste de la vida en España, 1861-1936”, Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History, ISSN 0212-6109, Año nº 15, Nº 2, 1997.
- BARJOT Dominique, “La aplicación del modelo norteamericano en Europa durante el siglo XX”, en *España y estados unidos en el siglo XX*, Lorenzo Delgado y M^a Dolores Elizalde (coord.), Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2005.
- BAQUÉS QUESADA, Josep, *Friedrich Hayek: en la encrucijada liberal-conservadora*, Madrid: Tecnos, 2005.
- BENAU BERENGUER, Josep M, *El Gremi de Fabricants de Sabadell, 1559-2009: organització empresarial i ciutat industrial*, Sabadell: Fundació Gremi de Fabricants de Sabadell, 2009.
- BENEYTO, José María, MARTIN DE LA GUARDIA, Ricardo M. y PEREZ SANCHEZ, Guillermo Á. (directores), *Europa y Estados Unidos: una historia de la relación atlántica en los últimos cien años*, Madrid: Biblioteca Nueva, cop. 2005.
- BIRNBAUM, Norman, *Después del progreso: reformismo social estadounidense y socialismo europeo en el siglo XX*, Barcelona: Tusquets, 2003.
- BLASCO-MARTEL, Yolanda, SUDRIA I TRAY, Carles, *El*

- Banc de Barcelona, 1874-1920: decadència i fallida*, Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona, DL 2016.
- BORDERIAS, Cristina (ed.), *Género y políticas del trabajo en la España contemporánea, 1836-1936*, Barcelona: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona: Icaria, 2007.
- BOSCH, A., *Historia de los Estados Unidos, 1776-1945*, Barcelona, Crítica, 2005.
- BRIDENTHAL, Renate y KOONZ, Claudia, “Más allá de Kinder, Küche, Kirche: las mujeres de Weimar en la política y en el trabajo”, dentro del libro: *Historia y género: las mujeres en la Europa moderna y contemporánea*, con edición a cargo de James S. Amelang y Mary Nash, València: Edicions Alfons el Magnànim de l'IVEI, 1990.
- BRIGGS Asa y CLAVIN Patricia, *Historia contemporánea de Europa: 1789-1989*, Barcelona: Crítica, 2000.
- BRONDEL, Georges, “Las fuentes de energía, 1920-1970”, dentro del libro *Historia económica de Europa* dirigida por Carlo M. Cipolla, vol. 1., Barcelona: Ariel, 1982.
- CABANA Francesc, *La banca a Catalunya: apunts per a una historia*, Barcelona: Edicions 62, 1966.
- CABANA Francesc, “Les finances”, Jordi Nadal Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994.
- CALLEJA GONZALEZ, Eduardo, *La España de Primo de Rivera: la modernización autoritaria, 1923-1930*, Madrid: Alianza, 2005.
- CALVO CALVO, Ángel, “Cambio tecnológico y productividad en la industria algodonera española. Una aportación desde la perspectiva empresarial: La España Industrial (1855-1930)”, *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 2, núm. 5, 2006.

CALVO CALVO, Ángel, “Estrategias de competitividad: la diferenciación del producto en la industria algodonera catalana. Una aproximación desde la España Industrial”, en Rosa Congost i Colomer, Llorenç Ferrer i Alòs (eds.), *Homenatge al Dr. Emili Giralt i Raventós*, Barcelona: Publicacions i Edicions Universitat de Barcelona, 2004.

CALVO CALVO, Ángel, “La cara conocida. Cambio tecnológico y adaptación al mercado en la industria algodonera catalana (fines s. XIX-comienzos s. XX)”, en Albert Carreras; Miquel Gutiérrez (coord.), *Doctor Jordi Nadal: la industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*, Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona, 1999.

CALVO CALVO, Ángel, *La transformació de la estructura industrial en Catalunya: 1898-1920*, Tesis doctoral, Facultat de Geografia i Història, Universitat de Barcelona, 1985.

CAMPS CURA, Enriqueta, “Urbanización y migraciones internas durante la transición al sistema fabril: el caso catalán”, *Revista de Demografía Histórica*, 1990.

CAMPS CURA, Enriqueta, “Las transformaciones del mercado de trabajo en Cataluña (1850-1925): migraciones, ciclo de vida y economía familiares”, *Revista de historia industrial*, 1997.

CAMPS CURA, Enriqueta, “La teoría del capital humano, una contrastación empírica: la España industrial en el siglo XIX”, *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año nº 8, Nº 2, 1990.

CAPEL Horacio, *Les Tres Xemeneies: implantació industrial, canvi tecnològic i transformació d'un espai urbà barceloní*, Barcelona: FECSA, 1994.

CAPITÁN DÍAZ, Alfonso, *Republicanism and education in Spain, (1873-1951)*, Madrid: Dykinson, 2002.

CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier, *Historia económica de la España Contemporánea (1789-2009)*, Barcelona: Crítica, 2010.

CATALÁN, Jordi, “Cinco cisnes negros: grandes depresiones en la industrialización moderna y contemporánea, 1500-2012”, en Francisco Comín, Mauro Hernández (eds.), *Crisis económicas en España: 1300-2012: lecciones de la historia*, Madrid: Alianza, 2013.

CHANDLER, Alfred D., *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996.

CHANDLER, Alfred D., *La Mano visible: la revolución de la gestión en la empresa norteamericana*, Barcelona: Belloch, Ed. 30 aniversario, 2008.

CHEVÈNEMENT, Jean-Pierre, *1914-2014: Europa, ¿fuera de la historia?*, [Barcelona]: El Viejo Topo, DL 2014.

CIPOLLA Carlo M., *Historia económica de la Europa preindustrial*, Barcelona: Crítica, 2003.

CLOUGH, Shepard B., *Historia económica de Europa: el desarrollo económico de la civilización occidental*, Barcelona: Omega, 1978.

COMIN, Francisco, “De la beneficencia al estado de bienestar, pasando por los seguros sociales”, *Revista de la historia de la economía y de la empresa*, Nº. 4, 2010.

COMIN Francisco y DIAZ FUENTES, Daniel, *La empresa pública en Europa*, Madrid: Editorial Síntesis, 2004.

COMIN, Francisco y HERNÁNDEZ, Mauro, *Crisis económicas en España: 1300-2012, lecciones de la historia*, Madrid: Alianza, 2013.

COMIN, Francisco, MARTIN ACEÑA, Pablo, *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid: Alianza, 1990.

COMIN, Francisco, HERNÁNDEZ, Mauro y LLOPIS, Enrique (eds.), *Historia económica mundial: siglos X-XX*, Barcelona: Crítica, 2005.

CORIAT, Benjamin, *El Taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Madrid: Siglo XXI, 1991.

DEATON, A. S., “Estructura de la demanda en Europa, 1920-1970”, en Carlo M. Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa*, Barcelona: Ariel, 1982.

DE MADARIAGA, César, *La formación profesional de los trabajadores*, Madrid: Aguilar, 1933.

DE NOVO, Miguel, Luciano, *La enseñanza profesional obrera y técnico industrial en España*, Barcelona: Aribau, 1933.

DETLEV-Holm y CALLEJA JIMENEZ, José Pablo, “Logros y derrotas sindicales como motor del progreso social en Alemania”, dentro del libro *Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos*, Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014.

DEU BAIGUAL, Esteve, y CASALS Muriel, “El textil”, en Jordi Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya Contemporànea*, Vol. 4., Barcelona: Enciclopèdia catalana, 1994.

DEU BAIGUAL, Esteve y LLONCH CASANOVAS, Montserrat, “La maquinaria textil en Cataluña: de la total dependencia exterior a la reducción de importaciones, 1870-1959”, *Revista de Historia Industrial* núm. 38, 2008.

DI VITTORIO, Antonio, *Historia económica de Europa: siglos XV-XX*, Barcelona: Crítica, 2003.

ENRECH MOLINA, Carles, *La España Industrial: obrers i patrons, 1847-1951*, Barcelona: Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona, Departament d’Història Moderna i Contemporània, 1990.

- ENRECH Carles, *Indústria i ofici: conflicte social i jerarquies obreres a la Catalunya tèxtil (1881-1923)*, Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, 2005.
- ESPUELAS BARROSO, Sergio, “La creación del seguro de desempleo en la II República. Un análisis de su impacto y de por qué fue voluntario”, Universitat de Barcelona, 2008.
- ESPUELAS BARROSO, Sergio, *La evolución del gasto social público en España, 1850-2005*, Estudios de Historia Económica, núm. 63, Banco de España. 2013.
- ESTEVADEORDAL GRAU, Antoni, *La constitució de societats mercantils a Barcelona, 1912-1935: anàlisi d'un indicador de formació de capital*, Barcelona: Tesis doctoral, Universitat de Barcelona. Departament d'Història i Institucions Econòmiques, 1986.
- FAULKNER, Harold Underwood, *Historia económica de los Estados Unidos*, Madrid: Nova, 1956.
- FEITO, José Luis, *Causas y remedios de las crisis económicas: el debate económico Hayek-Keynes, 70 años después*, Madrid: Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales, Colección FAES, 2008.
- FELIU I MONFORT, Gaspar, *Història econòmica de Catalunya*, Barcelona: Base, 2012.
- FERNÁNDEZ DELGADO, Rogelio, *Historia de la empresa*, coordinador: Victoriano Martín Martín, Madrid: Pirámide, cop. 2012.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, LLUCH, Andrea, BARBERO, María Inés... [Et al.], *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, Bilbao: Fundación BBVA, 2015.
- FLAMAN Maurice y SINGER Jeanne, *Crisis y recesiones económicas*, Barcelona: Oikos-Tau, 1971.

FORD, Henry, *Mi vida y mi obra*, en colaboración con Samuel Crowther; traducción del inglés por R.J. Slaby, Barcelona: Orbis, 1924.

FRAILE BALBIN, Pedro, *Industrialización y grupos de presión: la economía política de la protección en España, 1990-1950*, Madrid: Alianza, cop. 1991.

FRAILE BALBIN, Pedro, *La Retórica contra la competencia en España: 1875-1975*, [Madrid]: Fundación Argentaria: Visor, cop. 1998.

FRIEDMAN, Milton, y, JACOBSON SCHWARTZ, Anna, *A Monetary history of the United States: 1867-1960*, Princeton University Press, 1963.

GALBRAITH John Kenneth, *El crac de 1929*, Barcelona, Ariel (Ed.), 1983.

GALLEGO MARTINEZ, Domingo, PINILLA NAVARRO, Vicente José, "Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935", *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, ISSN 0212-6109, Año nº 14, Nº 2, 1996.

GARCÍA RUÍZ, José Luis, "Patrón Oro, banca y crisis (1875-1936)". Una revisión desde la historia económica", Universidad Complutense de Madrid, 1992.

GARCÍA RUÍZ, José Luis, "Banca y crisis económica en España, 1930-1935: un nuevo enfoque", *Revista de Historia Económica*, año nº 11, Nº 3, 1993.

GARCÍA RUÍZ, José Luis, *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid: Síntesis, 1998-2001.

GARCÍA RUÍZ, José Luis, *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid: Istmo, 1994.

GARCÍA RUIZ, José Luis, y MANERA ERBINA, Carles,

Historia empresarial de España, enfoque regional en profundidad, Madrid: LID, 2006.

GERMÁN ZUBERO, Luis, ed., *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Barcelona: Crítica, 2001.

GIEDION, S., *La mecanización toma el mando*, Barcelona: GG, 1978.

GRAELL, Guillermo, *Historia del Fomento del Trabajo Nacional*, Imprenta Vda. de Luis Tassó, Barcelona, 1911.

GONZÁLEZ ENCISO, Agustín y MATES BARCO, Juan Manuel (cord.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006.

GONZÁLEZ RUIZ, Luis, “La economía en la crisis finisecular (1880-1933)”, capítulo 16, dentro del libro *Historia económica de España*, Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (cord.), Barcelona: Ariel, 2006.

GONZALEZ PALOU, Francisco de Paula, “Comentarios a la crisis de la industria textil: conferencia leída en la sesión académica, celebrada en el salón de actos del Fomento del Trabajo Nacional, el día 3 de marzo de 1929”. Sociedad de Estudios Económicos: Talleres gráficos Feliu y Susanna, 1929.

GRAZIA MERIGGI, María, “Los sindicatos y la conquista de la ciudadanía social en Francia en el siglo XX, dentro del libro Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y la construcción de los derechos”, Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014.

GUTIÉRREZ MEDINA, María Luisa, “*La España Industrial*” 1847-1853: un modelo de innovación tecnológica, Barcelona: (tesis) Universitat de Barcelona, 2010.

HARRISON, Joseph, *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona: Vicens-Vives, 1980.

- HERNÁNDEZ ALONSO, Juan José, *Los Estados Unidos de América: historia y cultura*, Salamanca: Ediciones Colegio de Salamanca, 1996.
- HERNÁNDEZ, ANDREU, Juan, *Depresión económica en España: 1925-1934: crisis mundial antes de la guerra civil española*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda, 1980.
- HERNANDEZ ANDREU, Juan, *España y la crisis de 1929*, Madrid: Espasa-Calpe, 1986.
- HERNÁNDEZ, ANDREU, Juan, *Las crisis económicas del siglo XX*, Madrid: EUDEMA, 1988.
- HERNÁNDEZ, Mauro, *Historia económica de España*, Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia, 2002.
- HOUPPT, Stefan, y ROJO CAGIGAL, Juan Carlos, “El desarrollo de la gran industria”, en Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (coords.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006.
- JAMES, Harold, *El Fin de la globalización: lecciones de la Gran Depresión*, Madrid: Turner; México: Océano, 2003.
- JIMÉNEZ MORENO, José Antonio, *El despertar de la gran potencia: las relaciones entre España y los Estados Unidos: 1898-1930*, Madrid: Biblioteca Nueva, 2011.
- JIMENEZ Y GUITED, Francisco, *Guía fabril e industrial de España*, Barcelona: Librería del Plus Ultra, 1862.
- JOHSUA, Isaac, *La crisis de 1929 y el emerger norteamericano*, Buenos Aires: Ediciones IPS, 2012.
- KENNEDY, David M., *Entre el miedo y la libertad: los EE. UU.: de la Gran Depresión al fin de la segunda guerra mundial (1929-1945)*, Barcelona: Edhasa, 2005.
- KEYNES, John Maynard, *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona: RBA, 2012.

- KINDLEBERGER, C., *La Crisis económica: 1929-1939*, Madrid: Capitán Swing, 2009.
- KIRKLAND, Edward C, *Historia económica de Estados Unidos*, México: Fondo de Cultura Económica, 1947.
- LACOMBA, José Antonio, *Introducción a la historia económica de la España Contemporánea*, Madrid: Guadiana de publicaciones, 1972.
- LAGE, MANUEL, *Hispano-Suiza 1904-1972: hombres, empresas, motores y aviones*, Madrid: LID, 2003.
- LLOPIS Enrique y MALUQUER DE MOTES Jordi, *España en crisis: las grandes depresiones económicas, 1348-2012*. Barcelona: Pasado & Presente, 2013.
- LÓPEZ CARRILLO, José María, *Los orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*, Madrid: Fundación Empresa Pública, 1996.
- LOZANO LÓPEZ DE MEDRANO, Celia, *Ideología, política y realidad económica en la formación profesional industrial española (1857-1936)*, Lleida: Milenio, 2007.
- LUSA MONFORTE, Guillermo, *Historia de la Ingeniería Industrial. La Escuela de Barcelona (1851-2001). Álbum de 1878. Exposición catalana (1877)*, Barcelona: Escuela de Ingenieros Industriales de Barcelona, 2001.
- MACURA, Milos, “La población europea 1920-1970”, en Carlo M. Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa.*, Barcelona: Ariel, vol. 2, 1982.
- MADDISON, Angus, *La economía mundial, 1820-1992, análisis y estadísticas*, Paris: Centro de Desarrollo. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, 1997.
- MAIER, Charles, *La Refundación de la Europa burguesa: estabilización en Francia, Alemania e Italia en la década posterior a*

la I Guerra Mundial, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Centro de Publicaciones, DL 1989.

MALO DE MOLINA, José Luis, y MARTIN ACEÑA, Pablo (eds.), *Un siglo de historia del sistema financiero español*, Madrid: Alianza, cop. 2011.

MALUQUER DE MOTES I BERNET, Jordi, *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*, Barcelona: Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya, Proa, 1998.

MALUQUER DE MOTES I BERNET, Jordi, *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana, 2000.

MALUQUER DE MOTES I BERNET, Jordi, y PARELLADA, Martí, “La siderometalúrgica”, en Jordi Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana, vol. 4, 1994.

MALUQUER DE MOTES I BERNET, Jordi, “Consumo y precios”, en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005.

MARINELLO BONNEFOY, Juan Cristobal, *Sindicalismo y violencia en Catalunya: 1902-1919*, tesis doctoral presentada, dirigida por Pere Gabriel i Sirvent, [Barcelona]: Universitat Autònoma de Barcelona, 2015.

MARTIN ACEÑA, Pablo, “Sistema monetario y financiero” en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005.

MARTIN MARTIN, Victoriano (Coord.), *Historia de la empresa*, Madrid: Pirámide, cop. 2012.

MARTINEZ LUCIO, Miguel, “Hacia una interpretación de la aportación de los sindicatos y los sindicalistas en el siglo XX: el caso del Reino Unido”, dentro del libro *Trabajo y ciudadanía en la Europa contemporánea: el sindicalismo y*

la construcción de los derechos, Madrid: Fundación 1o de Mayo, 2014.

MAYO, Anthony J., *En su tiempo: lecciones de los grandes líderes del siglo XX [Henry Ford, Walt Disney y Bill Gates entre otros]*, Barcelona: Deusto, cop. 2007.

MAZA, Elena, *Pobreza y beneficencia en la España contemporánea (1808-1936)*, Barcelona: Ariel Practicum, 1999.

MILLÁN TENA, Joaquín, *Organización de la empresa: Teoría y aplicaciones*, Barcelona: EADA Gestión, 1992.

MOGGRIDGE, Donald E., “Maynard would not have wished ...: Second Guessing the Author of ‘The Balance of Payments of the United States’”, *History of Political Economy XXIII*, 2001.

MOLERO PINTADO, Antonio, *La reforma educativa de la Segunda República, Primer bienio*, Madrid: Aula XXI, Educación Abierta Santillana, 1997.

MONTGOMERY, David, *El control obrero en Estados Unidos: estudios sobre la historia del trabajo, la tecnología y las luchas obreras*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Servicio de Publicaciones, 1985.

MONTERO JIMENEZ, José *El despertar de la gran potencia: las relaciones entre España y los Estados Unidos: 1898-1930*, Madrid: Biblioteca Nueva, 2011,

MUÑOZ RUBIO, Miguel, y ORTUÑEZ GOICOLEA, Pedro Pablo, “Los transportes y las comunicaciones en la España de la primera modernidad”, en Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (cords.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006.

MORADIELLOS Enrique, “La política europea (1898-1939)”, dentro del libro, *La Política exterior de España en el siglo XX* de Florentino Portero (ed.). Madrid: Asociación de

- Historia Contemporánea: Marcial Pons, Ediciones de Historia, DL 2003.
- NADAL I OLLER, Jordi, *Historia de la Caixa de Pensions*, Barcelona: Edicions 62, 1981.
- NADAL I OLLER, Jordi, HOMES, Francesc, y PAGÈS, Josep, “La química”, J. Nadal (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia catalana, vol. 4, 1994.
- NADAL, I OLLER, Jordi, SUDRIÀ I TRAY, Carles (dirs.) *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana, 1988-1994.
- NADAL I OLLER, Jordi (dir.), *Atlas de la industrialización de España: 1750-2000*, directores adjuntos: Josep M. Benaul y Carles Sudrià; Secretaria de redacció: Paloma Fernández; asistencia técnica e informàtica: Raimon Soler, [Bilbao]: Fundaci3n BBVA; Barcelona: Crítica, 2003.
- NEVINS Allan, *Breve historia de los Estados Unidos*, Mèxico, D.F.: Fondo de Cultura Econ3mica, 1994.
- NIGRA Fabio, *Una Historia econ3mica (inconformista) de los Estados Unidos 1865-1980*, Argentina: Mipue, 2007.
- NOBLE, F. David, *El diseño de Estados Unidos*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.
- NOYA, Francisco Javier, *Sociedad del conocimiento y capital social en España*, Madrid: Tecnos, 2008.
- OLAYA MORALES, Francisco, *Historia del movimiento obrero espaol: 1900-1936*, Madrid: Confederaci3n Sindical Solidaridad Obrera, 2006.
- ORTIZ-VILLAJOS, Josè Ma^a, *Tecnologìa y desarrollo econ3mico en la historia contemporànea: estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid: Oficina Espaol de Patentes y Marcas, 1999.

PARDO Rosa, “La política exterior de España en el siglo XX. La política norteamericana”, dentro del libro, *La Política exterior de España en el siglo XX* de Florentino Portero (ed.). Madrid: Asociación de Historia Contemporánea: Marcial Pons, Ediciones de Historia, DL 2003.

PALAFIX GAMIR, Jordi, *Atraso económico y democracia: la Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Barcelona: Crítica, 1991.

PATRICIO SAIZ, J., “Invenciones y desarrollo: patentes” en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005.

PEREZ DIAZ, Víctor, “De la guerra civil a la sociedad civil: el capital social en España en los años treinta y los años noventa del siglo XX”, en *El declive del capital social: un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*, Barcelona: Galaxia Gutenberg: Círculo de Lectores, 2003.

PEREZ SANCHO, Miguel, “Antecedentes de la presencia de Ford en España: una implantación frustrada durante la primera parte del siglo XX”, dentro del libro, *Sobre ruedas: una historia crítica de la industria del automóvil en España*, coordinador: José Luis García Ruiz, Madrid: Síntesis, DL 2003.

PINILLA, NAVARRO, Vicente, “Cambio agrario y comercio exterior en la España Contemporánea”, Universidad de Zaragoza, 1994.

PRIEBE Hermann, “La función cambiante de la agricultura 1920-1970”, en Carlo M. Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa*, Barcelona: Ariel, vol. 2, 1979-1982.

PUEYO SÁNCHEZ, Javier, *El comportamiento de la gran banca en España (1921-1974)*, Estudios de Historia Económica N.º 48, Banco de España, 2006.

- PUIG I BASTARD, Pere, *Ocupació, salaris i productivitat a la indústria tèxtil: 1850-1935*, Barcelona: (tesis) Universitat de Barcelona. Departament de Teoria Econòmica, 1993.
- PUSATERI, C. Joseph, *Historia del comercio y la industria de los Estados Unidos*, Barcelona: Editorial Juventud, 1987.
- RESICO, M., y GOMEZ AGUIRRE, M., “La crisis de 1930 y las políticas del New Deal: un examen desde la economía y las instituciones”, *Ensayos de Política Económica*, [Fecha de consulta: 16 de abril del 2017], 2009.
- RIBAS MIRANGELS, Enric, “La España Industrial (1851–1936): Análisis económico-financiero de la compañía”. En homenaje al Doctor Jordi Nadal: *La industrialització i el desenvolupament econòmic d’Espanya*, Barcelona: Universitat de Barcelona, vol. 2, 1999.
- RICO GOMEZ, María Luisa, “La formación profesional del obrero como mecanismo de modernización económica e industrial durante la Dictadura de Primo Rivera (1923-1930)”, *Université François Rabelais de Tours/CSIC, Rubrica contemporánea*, Vol 1. 2014.
- RODRIGUEZ, Manuel Martín, Josean Garrués Irurzun, Salvador Hernández Armenteros, dirs., *El Registro mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada: Universidad de Granada, 2003.
- ROTHBARD MURRAY, Newton, *La Gran Depresión*, Madrid: Unión Editorial, 2013.
- ROYES I RIERA, Adrià, *El Banc de Terrassa en el marc de la decadència bancària catalana, 1881-1924*, [Barcelona]: Proa, 1999.
- SABATÉ SORT, Marcela, “La impronta industrial de la reforma arancelaria de 1906”, *Universidad de Zaragoza, Zaragoza*, 1995.

SERRA, Rosa, *Colònies tèxtils de Catalunya*, Barcelona: Angle, 2000.

SHEPARD B. CLOUGH, Richard T. Rapp, *Historia económica de Europa: el desarrollo económico de la civilización occidental*, Barcelona: Omega, 1986.

SILVESTRE RODRIGUEZ, Javier, “Los determinantes de la protesta obrera en España, 1905-1935: ciclo económico, marco político y organización sindical”, *Revista de Historia Industrial* [s.l.]: Universitat de Barcelona, Núm.: 24, 2003 2385-3247 2003.

SIMON SEGURA, Francisco, *Manual de historia económica mundial y de España*, Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces, 1991.

SOLER BECERRO, Raimon, *Estratègies empresarials en la indústria cotonera catalana. El cas de la Fàbrica de la Rambla de Vilanova, 1833-1965*, Universitat de Barcelona. Departament de Història i Institucions Econòmiques, 2012.

SOTO CARMONA, Álvaro, *El trabajo industrial en la España contemporánea: 1874-1936*, Barcelona: Anthropos, 1989.

SUDRIÀ, Carles, “Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones”, en Francisco Comín y Pablo Martín Aceña (dirs.), *La empresa en la historia de España*, Madrid: Civitas, 1996.

SUDRIÀ Carles, “Las crisis bancarias en España: una perspectiva histórica”, *Estudios de economía aplicada*, volumen 32-2, Barcelona, 2014.

TAFUNELL, Xavier, “Empresa y bolsa”, en Albert Carreras y Xavier Tafunell (cords.), *Estadísticas históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, 2005.

TAFUNELL, Xavier, “La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: Una estimación en perspectiva

- sectorial”, *Revista de Historia Industrial* [s.l.]: Universitat de Barcelona, Núm.: 18, 2000 2385-3247 2000.
- TAFUNELL, Xavier, “La construcció: una gran indústria i un gran negoci”, en Jordi Nadal i Oller (dir.), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana, vol. 4, 1994.
- TENA, Antonio, *Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración 1875-1930*, Universidad Carlos III de Madrid, junio de 1998.
- TENA, Antonio, “Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración”, 1875-1930, *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año nº 17, Nº 3, 1999.
- TEMIN, Peter, *Lecciones de la Gran Depresión*, Madrid: Alianza, 1995.
- TITOS MARTÍNEZ, Manuel, “El sistema financiero”, en Agustín González Enciso y Juan Manuel Mates Barco (cords.), *Historia económica de España*, Barcelona: Ariel, 2006.
- TOOZE, Adam, *El Diluvio: la Gran Guerra y la reconstrucción del orden mundial (1916-1931)*, traducción de Juan Rabasseda y Teófilo de Lozoya, Barcelona: Crítica, 2016.
- TORTELLA, Gabriel, GARCIA RUIZ, José Luis,... [Et al.], *Educación, instituciones y empresa: los determinantes del espíritu empresarial*, Madrid: Academia Europea de las Ciencias y Artes, DL 2008.
- TORTELLA CASARES, Gabriel, *El Desarrollo de la España contemporánea: historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza, 1998.
- VALDALISO GAGO, Jesús María, *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica, 2007.
- VANDELLOS, Josep A., *Crisis i cicles econòmics*, Textos publicats entre 1925 i 1948, ed. Alta Fulla, 1991.

- VELARDE FUERTES, Juan, *1900-2000 historia de un esfuerzo colectivo: cómo España superó el pesimismo y la pobreza*, Barcelona: Planeta, 2000.
- VILLANI, Pasquale, *La Edad contemporánea: 1914-1945*, Barcelona: Ariel, 1997.
- WALTER, François Walter, *Historia de la Europa urbana*, La ciudad contemporánea hasta la Segunda Guerra Mundial, volumen IV, director: Jean-Luc Pinol; Xavier Lafon, Jean-Yves Marc, Maurice Sartre, Universitat de València, 2012.
- WALLERSTEIN, Immanuel, *El capitalismo histórico*, Madrid: Siglo XXI, cop. 2012.
- WAPSHOTT, Nicholas, *Keynes vs Hayek: el choque que definió la economía moderna*, Bilbao: Deusto, 2013.
- WASSERSTEIN Bernard, *Barbarie y civilización: una historia de la Europa de nuestro tiempo*, Barcelona: Ariel, 2010.
- WILLIAMSOM, Jeffrey G., *El desarrollo económico mundial en perspectiva histórica. Cinco siglos de revoluciones industriales, globalización y desigualdad*, Zaragoza: Prensa de la Universidad de Zaragoza, 2012.
- ZACCHIA, Carlo, “Comercio internacional y movimientos de capital, 1920-1970”, en Carlo M. Cipolla (dir.), *Historia económica de Europa*, Barcelona: Ariel, 1981.
- ZAMAGNI, Vera, *Historia económica de la Europa contemporánea: de la revolución industrial a la integración europea*, Barcelona: Crítica, cop. 2004.

9.1. FUENTES

9.1.1 Fuentes de archivos.

Archivo Nacional de Catalunya:

La España Industrial S.A. (Fondo ANC1-67).

9.1.1.1. *Balances de situación 1929-1933*

Balances. Caja 22.5 (1929-1933).

9.1.1.2. *Cartas y publicaciones*

Fondo de la España Industrial del Arxiu Nacional de Catalunya (ANC), Instalaciones técnicas y contratos (1.4.2, 1.4.4, 1.4.19, 1.4.23, 1.4.24.).

9.1.1.3. *Plantilla y salarios, 1929-1935*

Registros del personal de Fábrica de Sants: salarios. Inventario: 67.04 (Ref. Caja: 16.268).

9.1.2. Archivo de la Cámara de comercio

9.1.2.1 Registro mercantil de la Cambra de Comerç, núm. 15.000-16.000, 1929.

9.1.2.2 Registro mercantil de la Cambra de Comerç, núm. 15.000-17.000, 1930.

9.1.2.3 Registro mercantil de la Cambra de Comerç, núm. 15.000-18.000, 1931.

9.1.2.4 Registro mercantil de la Cambra de Comerç, núm. 18.000-19.000, 1932.

9.1.2.5 Registro mercantil de la Cambra de Comerç, núm. 18.000-20.000, 1933.

9.1.3. Publicaciones periódicas. Boletín de la provincia de Barcelona del Arxiu Històric de la Diputació de Barcelona entre los años 1929 y 1933:

9.1.3.1 Aduana Nacional de Barcelona

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Sección de política arancelaria, Número 1455 del año 1931.

9.1.3.2 Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona, Número 558 del año 1931.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona, Número 657 del año 1931.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona, Número 1712 del año 1931.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona, Número 2000 y 2238 del año 1932.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona, Número 3138 del año 1932.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Administración de Rentas Públicas de la Provincia de Barcelona, Número 8075 del año 1933.

9.1.3.3 Comisión Mixta del Trabajo en el comercio al por mayor

(1929-1933)

Jurado Mixto de Trabajo en la Industria Textil y de Confección
Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Jurado Mixto de Trabajo en la Industria Textil y de Confección, Número 3749 del año 1933.

9.1.3.4 Ministerio de Trabajo y Previsión

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Ministerio de Trabajo y Previsión, Número 7164 del año 1931.

9.1.3.5 Sección de política arancelaria (1929-1933)

9.1.3.6 Servicio de Administración Provincial

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Servicio de Administración Provincial, Número 6999 y 7169, año 1929.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Servicio de Administración Provincial, Número 6999 y 7169, año 1929.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Servicio de Administración Provincial, Número 7061, 7100, 7201 del año 1929 y Número 6369, 7699 del año 1930.

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Servicio de Administración Provincial, Número 7699 del año 1930.

9.1.3.7 Tesorería-Contaduría de Hacienda de la Provincia de Barcelona

Boletines Oficiales de la Provincia de Barcelona, Tesorería-Contaduría de Hacienda de la Provincia de Barcelona, Número 983 del año 1930.

9.1.3.9 *El Tribunal Económico-Administrativo provincial de Barcelona (1929-1933)*

9.1.4. Otras publicaciones del Arxiu històric de la Diputació de Barcelona:

9.1.4.1. *Butlletí Mensual d'Estadística de 1934. Arxiu històric de la Diputació de Barcelona*

Nivel de importaciones-exportaciones en Cataluña entre 1930 hasta 1933.

Nivel de especulación de la banca catalana desde 1929 hasta 1934.

9.1.4.2. *Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo: referida al periodo 1914-1930*

Salarios en la industria textil desde 1914 hasta 1930.

9.1.4.3. *Conferència sobre el paro forzosos en 1933*

“Conferència sobre l'atur forçós/organitzada pels Comitès de Qüestions Econòmiques, Socials i Industrials”, celebrada els dies 21, 22 i 23 de febrero de 1933, Barcelona: (G. Casacuberta), 1933, Arxiu de la Diputació de Barcelona.

9.1.4.4. *Revisión de la política arancelaria, 1931*

Blas Vives, Aspectos fundamentales de la revisión de la política arancelaria de la dictadura, Madrid, Colección Publicaciones de la Revista aduanera y Tributaria, 1931.

9.1.4.5. *Nivel especulativo de la banca catalana, 1929-1933*

Joan Sardà, Els problemes de la banca catalana, Barcelo-

na: Publicacions de l'Institut d'Investigacions Econòmiques, 1933, Topogràfic M-1-295, Arxiu de la Diputació de Barcelona.

9.1.5. Fuentes de imágenes y diarios. Museu de la Estampació de Premià de Mar (Sin catalogar):

9.1.5.1. Electrificación en La España Industrial en 1913.

9.1.5.2. Electrificación en La España Industrial en 1929.

9.1.5.3. Cuadernos técnicos manuscritos del primer cuarto del XX con esquemas de la maquinaria (1930-1935).

9.1.5.4. Motores eléctricos. Datos-imágenes de frecuencia (HP).

9.1.5.5. Diarios semanales. Funcionamiento eléctrico (1913-1918).

9.1.6. Otras fuentes: fondos de universidades. Fondo antiguo de la Universidad Politécnica de Catalunya:

Selfactina: estudio detallado del plegado y sus defectos: continua, plegado, torsion y tensión del hilo. Principales perfeccionamientos de Daniel Blanxart. Barcelona: Impr. Ortega, 1925. (b52602448)

Comparaciones entre la *selfactina* y la continua de anillos: conferencia dada por D.B. Pahissa Faura; organizada por la Cámara de Directores y Auxiliares de la Industria Textil; con la cooperación del Gremio de Fabricantes de Sabadell, Barcelona: La Renaixensa, 1927. (FA 677.052 Pah)

Domingo Juncadella, Tratado práctico de las máquinas sistema Jacquard, Barcelona: Imp., lit. y relieves de José Cunill Sala, 1900. (Res XX/0434)

9.1.7. Fondo antiguo de la Facultad de Física y Química de la Universitat de Barcelona (Fondo antiguo 621.3 HOL):

La Electricidad en la industria textil, Berlín: Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft, 1924.

Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente continua (Vol. 4) de A. v. Königslow. Barcelona: Labor, 1937.

Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente alterna sincrónicas. Barcelona: Labor, 1936. (Vol.5) de A. v. Königslow.

Teoría, cálculo y construcción de las máquinas de corriente alterna asincrónicas. Barcelona: Labor, 1946. (Vol.6) de A. v. Königslow.

9.1.8. Fondo antiguo de la Facultad de Economía de la Universitat de Barcelona:

Legislación reguladora de la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria: refundición y anotaciones en el texto de 22 de septiembre de 1922 por los liquidadores de utilidades y diplomados para la inspección de tributos José Antonio Gómez y Luis Martos, Madrid: Imprenta de la Ciudad Lineal, 1928.

Estadística de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria, fondo de 1927-1933, Fons Foment del Treball Nacional.

9.1.8.1. Libro del centenario de La España Industrial

La España Industrial Sociedad Anónima: fabril y mercantil, fundada en Madrid...: libro del centenario 28 de enero de 1947”, Barcelona: [s.n.], 1947.

9.1.9. Fondo de la Biblioteca de Campus Mundet de la Universitat de Barcelona:

La demografía española en el decenio 1921-1930, Madrid: Talleres del Instituto Geográfico, Catastral y de Estadística, 1935.

Estadísticas de salarios y jornadas de trabajo: referida al periodo 1914 -1930, Ministerio de Trabajo y Previsión. Dirección General de Trabajo. Sección de Estadísticas Especiales del Trabajo, Madrid, 1931.

9.2. Diarios y revistas, 1929-1935

Hemeroteca de La Vanguardia, 1929-1935.

Estadísticas de huelgas, Dirección General de Trabajo, memoria correspondiente de 1929, hemeroteca de la Biblioteca Nacional de España.

Diario Labor, 1929-1933

9.2.1. Webs

Antonio Pérez González, “Transmisión por correa”, www.mecapedia.uji.es/transmision_por_correa.htm, consultado en el 2017.

Web Siemens S.A. España: <https://w5.siemens.com/spain/web/es/home...>, Consultada en el 6 de mayo del 2017.

Michael Thotty, consultado el 12 de mayo del 2017, fuente: <http://www.monografias.com/trabajos72/generadores-electricos/generadores-electricos2.shtml>

1. Altos Hornos de Vizcaya (Consultado en el 13 de mayo del 2017)

Autor desconocido, escrito en el 23/08/2009: <http://www.ezagutubarakaldo.net/es/altos-hornos-de-vizcaya-ficha-patrimonio/>

Fernando Capelástegui Herrero en “La siderurgia Vizcaína (1876 - 1996)”: <http://www.xtec.cat/~cgarci38/ceta/historia/siderurgiavasca.htm>

