

La capacitat exportadora de la indústria catalana del gènere de punt (1876-1935)

per Montserrat Llonch

Professora de la Unitat d'Història Econòmica de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials de la Universitat Autònoma de Barcelona

1. Introducció

L'objectiu d'aquest article es focalitza en l'evolució de les exportacions d'una indústria catalana amb marcada projecció exterior a l'inici del segle xx: el gènere de punt de cotó. A efectes analítics es compararà la dinàmica de les vendes exteriors de la indústria del gènere de punt amb la principal indústria tèxtil homòloga, el teixit a la plana de cotó.

El marc temporal escollit per a aquest estudi és ampli, de l'any 1876 a 1935. Aquest llarg període cobreix alguns esdeveniments significatius que marcaren la tendència del sector exterior de les manufactures catalanes, com foren: la pèrdua de les darreres colònies, el *boom* exportador durant la gran guerra i la difícil conjuntura durant la dècada dels anys vint. Les esmentades fites històriques serviran per estructurar el comportament de les exportacions de la indústria del gènere de punt, tot remarcant-ne les singularitats. La dècada dels anys vint ocuparà una atenció preferent, atès que fou després de la Primera Guerra Mundial quan aquest sector industrial perdé projecció exterior. En aquest sentit, s'exploraran algunes hipòtesis explicatives sobre aquesta qüestió.

Un dels aspectes més característics de la indústria catalana del punt, a començament del segle xx, era la seva marcada vocació exportadora. Durant aquests anys, aquesta branca fabril exportava al voltant d'un terç de la producció, la qual cosa la destacava com un dels sectors fabrils catalans i espanyols més presents en el mercat estranger.¹ *«El fabricante de géneros de punto es emprendedor y lleno de iniciativas; entre los fabricantes españoles es el primero*

1. En relació a les darreres aportacions sobre la indústria catalana durant el primer terç del segle xx, i del tèxtil en particular, vegeu, entre d'altres, J. MALUQUER DE MOTES, *Història econòmica de Catalunya*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1988; J. MALUQUER DE MOTES, «El índice de la producción industrial en Cataluña. Una nueva estimación (1817-1935)», *Revista de Historia Industrial* 5, 1994; A. CARRERAS, «La producción industrial catalana y vasca, 1844-1935», *Industrialización española. estudios de historia cuantitativa*, Madrid, Espasa Calpe, 1990, 55-64; C. SUDRIÀ, «L'economia catalana de la Primera Guerra Mundial a la Guerra Civil» a *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1988, vol. 4, 27-97; E. DEU, «L'esgotament del model del segle xix, 1914-1935» a *Història Econòmica...*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1988, vol. 6, 13-41.

*que penetra con el fabricante de tapones y el cosechero de Jerez en los nuevos mercados; siente la preocupación constante de dar salida a sus productos.*²

La indústria del punt era el sector industrial més exportador de la indústria tèxtil espanyola a l'inici del segle xx. Aquest fet la configura com un laboratori idoni per explorar la seva millor aptitud per penetrar en el mercat internacional, a diferència de la resta d'indústries tèxtils espanyoles. A més, el mercat exterior tingué una importància destacable per a aquesta activitat fabril fins a l'acabament de la gran guerra.

Però no només l'esforç exportador d'aquesta indústria de la malla era notable dins del marc industrial català o espanyol. En el context d'algunes de les principals potències del punt a escala mundial al començament del segle xx —com eren els EUA i la Gran Bretanya—, la projecció exterior de la indústria del punt a Espanya també era molt notable. El quadre 1 presenta el percentatge del valor de les exportacions del punt amb relació al valor de la producció d'aquests manufacturats als EUA, la Gran Bretanya i Catalunya entre 1905-1908. A partir d'aquesta informació es constata que la propensió a exportar d'aquesta indústria catalana era superior que en d'altres països on aquest sector tenia un major desenvolupament.

QUADRE 1

Nivell exportador de la indústria del punt a diferents països

Països	(A) Valor de la producció (\$)	(B) Valor de les exportacions (\$)	(B / A)*100
EUA, 1905	136.500.000	1.482.751	1,09
GB, 1907	40.776.000	8.190.208	20,09
Catalunya, 1908	6.291.000	2.110.583	33,55*

Font: Elaboració pròpia a partir de les fonts següents: el valor de la producció de gènere de punt a EUA i GB prové de T. Copeland (1912), p. 346; la informació referent a Catalunya, de F. Carreras Candi, p. 461. Les dades del valor de l'exportació d'aquests manufacturats han estat obtingudes de les estadístiques de comerç exterior de cada país.

Aquest fet no passà desapercbut pels coetanis estrangers. L'any 1899, el cònsol nord-americà a Nottingham —S. C. McFarland—, en examinar la disminució de les exportacions de punt angleses als països llatinoamericans comentava que: *«this trade had almost vanished [...] chiefly to the persistent competition of Spanish manufacturers located at Barcelona, Spain, who paid wages with which British competition was impossible, who possessed as a rule favored trade relations with the Spanish-speaking countries of Central and South America, and who were favored by better knowledge of local demands and the intricacies of commercial usage.»*³

2. F. RAHOLA, «La industria de Mataró», *Mercurio. Revista Comercial Ibero-Americana*, any XI, núm. 131, 1911, 283.

3. S. C. MCFARLAND, «Hosiery and Knit Underwear in Europe», a *Consular Reports*, vol. LXI, núm. 230, 1899, 355.

Així doncs, la major competitivitat de les exportacions catalanes de gènere de punt als països llatinoamericans a la darrerïa del segle XIX es basava, en primer lloc, en uns costos laborals inferiors, atès el menor desenvolupament de l'economia catalana i la inexistència de regulació de les condicions de treball a Espanya. A més, els empresaris del punt catalans s'havien adaptat millor als gustos d'un mercat del qual, pel manteniment dels lligams històrics, en coneixien millor el funcionament. D'aquesta manera venien articles de fantasia, de colors vius i ratllats, que eren els articles més demandats en el mercat llatinoamericà. Amb tot, també l'afinitat lingüística afavoria agilitar els tractes comercials.

Convé tenir present que, abans de la Primera Guerra Mundial, el país més exportador d'articles de punt a escala mundial era Alemanya. La indústria del punt saxona va mostrar una elevada competitivitat en els mercats internacionals. L'esmentada competitivitat de la segona indústria mundial de la malla més important del moment radicava en els preus baixos dels seus articles, l'adequació de la producció als variats gustos dels clients estrangers i a unes pràctiques comercials més eficients.

Pel que fa a les grans tendències del comerç exterior de manufacturats de punt catalans cal precisar les seves característiques principals. El valor de les exportacions de gènere de punt de cotó entre 1904-1929 representen una quarta part de les exportacions totals de teixits de cotó. Durant tot el període d'estudi els trets bàsics de l'evolució del valor de les exportacions de teixits de cotó i del gènere de punt de cotó mantenen unes clares semblances, tot i que en alguns períodes es registrin increments diferencials (vegeu gràfic 1).

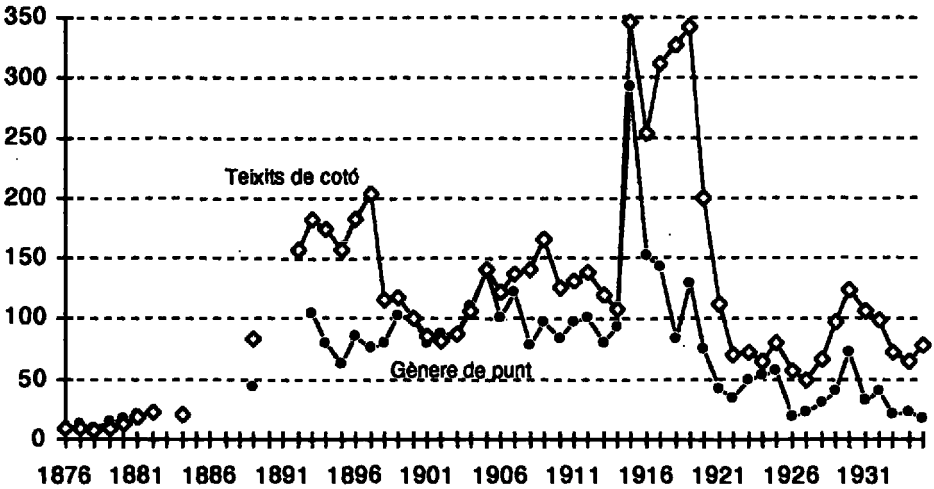
L'evolució del volum dels articles de punt de cotó exportats del 1876 al 1935 indica clarament una tendència creixent de les vendes exteriors fins a l'acabament de la Primera Guerra Mundial, moment a partir del qual s'enceta una forta davallada.

En una primera etapa, dels anys vuitanta fins a la darrerïa del segle XIX, cal parlar d'un creixement ràpid i exponencial del volum d'exportació d'articles de punt, tot i partir d'uns nivells baixos. Durant aquest període, l'expansió de les vendes exteriors es produïren paral·lelament amb la reducció de les importacions d'aquests articles. És a dir, durant els anys vuitanta del segle XIX disminuïren les compres d'aquests manufacturats de l'estranger; i, a partir d'aleshores, la balança comercial d'articles de punt fou favorable per a Espanya, atès que les exportacions superaren àmpliament les importacions. La bona dinàmica del comerç exterior d'aquests articles tèxtils a partir de la dècada de 1880 coincideix, temporalment, amb la mecanització d'aquest sector industrial a Catalunya. Per tant, la modernització d'aquesta branca fabril va anar acompanyada d'un creixement del mercat extern.

Des del final del segle XIX fins a la Primera Guerra Mundial, l'estabilitat en el ritme de creixement de les exportacions fou la tònica dominant, seguida pels anys de la gran guerra, en els quals el volum exportat augmentà fortament. Els anys de la guerra marquen el màxim volum d'exportació d'aquesta indústria, que passa a situar-se a un nivell inferior i irregular a la fi de la dècada de 1920, quan s'assoleixen nivells comparables als del final del vuit-cents.

GRÀFIC 1

Evolució de l'exportació espanyola de teixits de cotó i de gènere de punt, 1876-1935 (quilos) (1900=base 100)



Font: elaboració pròpia a partir de l'Estadística del Comerç Exterior de Espanya (diversos anys).

Pel que fa al comportament de les exportacions de gènere de punt de cotó en relació amb les de teixits de cotó pot distingir-se, a grans trets, tres grans períodes: (a) 1891-1913, període caracteritzat per una destacada presència en el mercat exterior, (b) 1914-1919, quan es registrà el fort creixement episòdic de les exportacions provocat per la conjuntura bèl·lica, i c) 1920-1928, període de dificultats per resituar-se en el mercat exterior, que marquen l'inici de la davallada de la projecció externa d'aquest sector industrial.

2. 1876-1913: Destacada presència exterior

En aquests anys s'aprecien clares diferències entre l'evolució de les exportacions de teixits de cotó i les de gènere de punt. Les exportacions de teixits de cotó presentaren una evident atonia i un retrocés, ja que la pèrdua de les darreres colònies l'any 1898 marcaren l'inici de la disminució d'aquestes vendes exteriors de manufacturats.⁴ En el cas dels articles de punt de cotó, el creixement de les exportacions que s'endegà durant la dècada de 1870, continuà fins a la meitat

4. C. SUDRIÀ, «La exportación en el desarrollo de la industria algodonera española, 1875-1920», *Revista de Historia Económica*, núm. 2, 1983, 369-386.

de la primera dècada del segle xx, moment a partir del qual les vendes exteriors s'estabilitzaren a nivells elevats.

Fins l'any 1898, el mercat colonial (Cuba, Puerto Rico i les Filipines) i els països llatinoamericans foren els destinataris principals de les exportacions de punt, que permeteren un ràpid augment del volum de les vendes. La independència de les darreres colònies espanyoles no modificà, a curt termini, aquesta situació, sinó al contrari, fins a l'any 1910, els mercats excoloniais no tan sols no es perderen, sinó que incrementaren la seva importància, en termes relatius i absoluts. De fet, durant la primera dècada del segle xx, el principal mercat fou les Filipines, que absorbién un terç de les exportacions catalanes de punt. En termes absoluts, la situació fou també clarament favorable. Si a l'any 1899 s'exportaren a Filipines i Cuba 460.572 quilos de teixits de punt de cotó, l'any 1907 el volum d'aquestes vendes destinades a les antigues colònies pràcticament s'havia doblat (797.904 quilos).

De fet, sorprenia als mateixos coetanis que aquests mercats, molt propers a la principal potència del sector —els EUA—, mostressin reticències a reemplaçar llurs proveïdors. Segons el cònsol nord-americà a l'Havana, l'any 1903, per qualitats semblants d'articles de punt, les diferències de preu entre les mercaderies espanyoles i nord-americanes eren insignificants (no variaven més d'un 5%). El millor coneixement del mercat i, sobretot, les millors condicions de pagament afavorien els comerciants catalans.⁵ A més, davant la manca d'avantatges comparatius molt evidents via preus, els costums i les preferències dels consumidors excoloniais seguiren actuant favorablement per als fabricants del Principat.

Si bé la major part dels articles de punt catalans es venien als mercats colonials (al voltant d'un 40% del total), cal anotar la presència d'aquestes mercaderies als mercats llatinoamericans (Colòmbia, Panamà i l'Argentina) i també vers alguns països occidentals (com era França i Itàlia). Sovint, les exportacions de punt cap a determinats països europeus amagaven un comerç de reexportació, com era el cas de França. Així ho constataren els observadors de l'època: «y en muchas ocasiones se ve obligado, por la falta de casas de exportación españolas, a abandonar su artículo al intermediario europeo que suprime el signo de origen, y vende aquel producto de la fabricación catalana con marca alemana o francesa. ¡Cuántas veces he visto asombrarse a amigos de América, al descubrir en alguna de nuestras tiendas, que lo que á ellos habían comprado como alemán o francés era producto genuíno de Mataró!»⁶

Conseqüentment, sembla evidenciar-se que la independència de les darreres colònies no implicà, a curt termini, la pèrdua d'aquests mercats. No fou la independència de les darreres colònies sinó la creixent competència de tercers països (com el Japó a les Filipines, i França i els EUA a Cuba) la raó principal

5. «American vs. European Manufactures in Cuba», *Consular Reports*, vol. LXXII, núm. 274, juliol de 1903, 353-356.

6. F. RAHOLA, «La indústria de...». Vegeu també S. MUGUERZA, *Mercurio*, 1911, 296-297.

que ens explica les dificultats de conservar aquests mercats a partir de la segona dècada del segle xx.

Així, de l'any 1905 a 1914, començaren a fer-se evidents les dificultats de mantenir l'expansió exterior dels manufacturats catalans de punt, davant la dura competència d'altres països en els mercats exterior i interior. El 1913, els fabricants del sector denunciaven⁷ que la indústria es trobava en una situació molt menys pròspera del que s'afirmava, per la manca de mercats exteriors. La situació s'explicava principalment en la conjuminació dels següents elements:

a) La pèrdua dels avantatges comercials d'Espanya amb Cuba i Puerto Rico comportà, a mig termini, l'absorció de bona part del mercat cubà, que va ser progressivament engolit pels francesos.

b) La ferotge competència japonesa⁸ començava a arrasar els mercats asiàtics i sud-africans on el punt català enviava gran quantitat de gènere, especialment samarretes. Aquests mercats eren: Filipines, Siam, l'Índia, Straits Settlements i l'àrea sud-africana del Transvaal. La inundació de la producció del punt japonès en els mercats asiàtics era deguda a les excepcionals condicions de treball d'aquest país —on es mantenien unes llargues jornades laborals (de 69 hores la setmana) a preus molt baixos— i als menors costos de transport que implica la seva major proximitat geogràfica.

c) Competència italiana, entre d'altres, en els mercats d'Egipte, Àfrica Austral (Zanzíbar i possessions portugueses) i l'Amèrica del Sud.

d) Competència alemanya i francesa en el mercat nacional, concretament en les qualitats d'articles fins o de millor acabat. Cal tenir present que, en aquell moment, Alemanya estava envaint el mercat mundial de les seves mercaderies de punt, especialment en les qualitats mitjanes.

Efectivament, les dades de comerç exterior confirmen les observacions dels fabricants del ram. De 1910 a 1914 es van exportar un total de 5.908 tones de gènere de punt, mentre que el quinquenni anterior, de 1905 a 1908 es vengué a l'exterior una quantia superior, 7.064 tones. Això significà una disminució considerable del volum de l'exportació del punt, de l'ordre del 16,4%. Una de les raons explicatives d'aquesta reducció és la disminució de les comandes del que havia estat el principal país demandant del punt català: les Filipines. La recerca de nous mercats exteriors⁹ o l'augment de la quota dins del mercat intern

7. INSTITUTO DE REFORMAS SOCIALES, *La jornada de trabajo en la industria textil*, Madrid, Minuesa, 1914, 83 i 249.

8. Durant els anys vint la indústria tèxtil japonesa mostrà un elevat grau de competitivitat exportadora en els teixits de cotó a la plana i el gènere de punt de cotó, i desplaçà els països europeus en els mercats asiàtics. De fet, durant l'època d'entreguerres, aquesta indústria japonesa fou capaç d'experimentar millores de productivitat del treball més notables que els produïts a les economies avançades, i també en relació amb els països de nivells d'industrialització equiparables, com l'Índia. Vegeu S. WOLCOTT, «The Perils of Lifetime Employment Systems: Productivity Advance in the Indian and Japanese Textile Industries, 1920-1938», *The Journal of Economic History*, vol. 54, núm. 2, 1994, 307-324.

9. «El desarrollo que esta industria ha alcanzado en España, especialmente en Cataluña (nuestra ciudad tiene fábricas que pueden competir con las mejores de Alemania y Francia), permite esperar un mayor incremento en los géneros de algodón, si la propaganda de los viajantes de comercio fuera más constante y cuidadosamente dirigida». *Boletín* de la Cámara de Producción de Mataró y Comarca, any I, núm. 5 (maig-juny de 1913), 5.

s'imposava com una necessitat per a la bona dinàmica d'aquesta indústria. En aquest context esclatà la gran guerra.

3. 1914-1918: la gran oportunitat o l'oportunitat perduda?

El que es preveia que seria una breu campanya militar derivà en una conflagració de dimensions desconegudes, que fou essencialment una llarga guerra d'esgotament, per la qual cosa els recursos consumits foren considerables. Tota l'economia mundial en quedà ressentida. Els països europeus que participaren en la guerra es trobaren amb una reestructuració de l'estructura productiva i industrial, inclinada forçadament cap als sectors que en aquell moment eren prioritaris: la indústria energètica i siderúrgica (material armamentístic, carbó, transports: trens, vaixells, avions). L'esmentada situació implicava la necessitat de reduir *inputs* en les indústries no considerades imprescindibles, com eren les de consum massiu, dins les quals el tèxtil era una de les més representatives. Per tant, els països en guerra necessitaren provisions i, a més, la manca de productes europeus en els mercats mundials va permetre que alguns països neutrals ampliessin les seves exportacions vers la demanda no europea. Com a resultat d'aquesta situació de reestructuració, el paper dels EUA dins l'economia mundial va sortir clarament enfortit.

Era una situació tràgica, que es presentà com una conjuntura excepcionalment propícia, com la gran oportunitat de guanyar nous mercats exteriors i refer la situació dins del mercat intern, ja que els principals països europeus competidors (Alemanya, França i la Gran Bretanya) veien afectada la seva capacitat productiva pel fet de participar directament en la guerra.

Els efectes de la guerra per a la indústria del punt no es feren esperar. L'allau de comandes de l'exterior va produir que, una vegada superats el desconcert i la desorganització inicials, a partir de començament de 1915 les exportacions enregistressin un creixement puntual sense precedents durant l'any 1915. Emperò, durant els anys següents de la guerra no va ser possible mantenir aquesta expansió amb la mateixa intensitat. De 1915 a 1919, la mitjana anual de les exportacions espanyoles de teixits de punt fou d'unes 2.109 tones, mentre que en els anys anteriors, de 1911-1914 significà 1.216 tones. L'augment de les exportacions de teixit de punt de cotó durant la Primera Guerra Mundial fou del 73% en termes de volum. L'ascens de les vendes exteriors experimentat durant aquests anys no fou pas extraordinari, perquè cal tenir en compte que les exportacions de teixit de cotó es doblaren amb escreix (s'incrementaren en un 155%) durant aquests anys.

A més, no tots els tipus d'articles de punt es veieren igualment afavorits per la conjuntura. Foren els articles menuts de punt, de gènere fi (mitges, mitjons, guants...), els que experimentaren un gruix de vendes més importants tant al mercat intern com a l'estranger, atès que eren també el tipus d'articles en els quals la competència europea havia estat més important abans de la guerra. Aquests gèneres eren el tipus de producció de major valor afegit dins la indústria

de la malla, la qual cosa comportà que, en termes de valor real, el fruit d'aquestes vendes augmentés a un ritme superior al seu volum durant aquests anys. Així ho expressaren els seus coetanis:

*«Los géneros de punto, sobre todo los de confección gruesa, aumentaron bastante su trabajo con las demandas que se hicieron del Extranjero de camisetas, calzoncillos y calcetines; pero estas demandas cesaron, y terminó, como consecuencia, la producción. Más tarde, la falta de algodón, materia primordial para tales confecciones, redujo aún más el trabajo, y además tuvo otro entorpecimiento de bastante gravedad, cual era la falta de agujas (...) No ocurre lo mismo con las fábricas que se dedican al género fino, donde el algodón no es tan necesario, pues en éstas se trabaja con mayor intensidad, por abastecer casi todo el mercado del interior y por haberse apoderado en gran parte del de América».*¹⁰

La qüestió que se'ns planteja és per què la indústria catalana del punt amb major tendència exportadora que la resta de les indústries tèxtils catalanes fou precisament la que aprofità en menor mesura l'oportunitat d'expansió dels mercats exteriors durant la gran guerra. Les exportacions de gènere de punt de cotó i de teixits de cotó es trobaven en una situació distinta abans de l'inici de la guerra. El baix nivell d'exportació de la indústria de teixits de cotó abans de la guerra possibilità, d'entrada, un potencial de creixement major per a aquests articles tèxtils. Amb tot, altres factors també contribuïren a aquesta dinàmica diferencial. Entre les raons explicatives d'aquest fet cal esmentar alguns elements: a) la manca d'*inputs* bàsics, b) la pèrdua del mercat filipí, i c) el tipus de mercaderia en qüestió.

a) La marcada dependència del sector del punt català d'*inputs* bàsics i de matèries primeres importades dificultà l'augment de la producció de punt.

L'alteració de l'economia mundial comportà *dificultats d'aprovisionament de determinats inputs de l'estranger*, de tal manera que la irregularitat en el subministrament de cotó, la manca d'agulles, de peces de recanvi de maquinària i de matèries colorants¹¹ foren obstacles per a la producció de gènere de punt.

Durant el conflicte mundial, les importacions de cotó en floca es veieren afectades i s'alternaren anys d'escasses existències (1914) amb d'altres d'acumulació d'excedents (1915, 1916), fins que durant el 1917 es va emprendre un període de restriccions fins al final de la guerra. Aquesta situació es va deure al bloqueig anglès, a la impossibilitat d'aconseguir subministraments de l'Índia i d'Egipte, per les restriccions nord-americanes a les compres espanyoles de cotó i, finalment, als efectes derivats de l'entrada dels EUA a la guerra.¹² Fou especialment en els dos darrers anys de la guerra quan la carestia del cotó es visqué amb més neguit per part dels fabricants.

10. INSTITUTO DE REFORMAS SOCIALES, *Informe de los inspectores del trabajo sobre la influencia de la Guerra Europea en las industrias españolas (1917-1918)*, Madrid, Minuesa, 1918, vol. 1, 112.

11. El subministrament de matèries colorants se solucionà parcialment gràcies a la iniciativa particular de Güell C^o i Antoni Gassol. Vegeu T. COLOMER VOLART, «La industria de géneros de punto en España. Protección que se le debe», *Mercurio*, any XVI, núm. 250, 1916, 75.

12. J. MALLUQUER DE MOTES, «El índice de la...», 52.

Més decisiu fou, en canvi, la manca d'altres *inputs* bàsics —com les agulles, les peces de recanvi i les matèries colorants— que, fins a aquell moment, s'importaven fonamentalment d'Alemanya.¹³ La manca d'agulles durant la guerra és un tema que mereix una atenció puntual. Tot i que la producció d'agulles a gran escala havia començat als EUA a la darrera del segle XIX, la important indústria siderúrgica alemanya es desenvolupà aviat en aquest terreny, fins al punt que en aquest moment inundava el mercat europeu de les agulles, gràcies a la perfecció i barator de la seva producció.

Per efecte de la gran guerra, la importació d'agulles experimentà entrebancs successius. En primer lloc, l'11 de desembre de 1914 el Govern alemany dictà la prohibició d'exportar agulles per a màquines de gèneres de punt. A partir de la intermediació de la Direcció General de Comercio, Industria y Trabajo, prèvia sol·licitud de la Cambra d'Indústria de Barcelona, se sol·licità al Govern alemany que Espanya quedés exceptuada d'aquesta disposició, atesa la seva neutralitat. La resposta de les autoritats alemanyes fou que no podia revocar per a Espanya la prohibició d'exportar agulles de punt, malgrat que les peticions espanyoles serien estudiades amb consideració.

Posteriorment, els problemes vindrien per part dels governs aliats. Les compres d'agulles fetes a Alemanya eren retingudes a les duanes dels ports d'Àmsterdam i Gènova, ja que requerien salconduits de la Gran Bretanya i França, per tal que aquestes mercaderies arribessin al port de Barcelona.¹⁴ De fet, les susceptibilitats eren tan evidents, que els governs aliats retenien agulles procedents de Suïssa —creient que eren d'Alemanya—, o bé impedièren arribar paquets a Barcelona que anaven a destinataris amb denominació sospitosa (A. Klein o G. Gnauck).¹⁵ Quan les agulles aconseguïen arribar al seu destí, el retard de les comandes era considerable.

Les solucions eren comptades: o bé s'emprenien iniciatives locals per fabricar-ne¹⁶ o bé el Govern gestionava políticament una sortida per aconseguir-ne la importació d'Alemanya, o bé s'importava d'altres països. La fabricació autòctona d'agulles per a la indústria del punt implicava que s'apliquessin solucions tècniques difícils d'improvisar, i per això, malgrat algunes iniciatives, la solució fou comprar-ne de l'estranger.

13. F. BERNIS, «Nuestra industria textil algodonera» *Fomento de las exportaciones*. Madrid: Minuesa, 1917, reproduït a J. VELARDE, *Lecturas de Economía Española*, Madrid, Gredos, 1969, 433-434.

14. Arxiu Històric de la Cambra Oficial d'Indústria de Barcelona (1031-98).

15. Eren representants comissionistes d'empreses de maquinària alemanya, establerts a Barcelona. G. Gnauck era un tècnic alemany, representant de la casa alsaciana Schubert & Salzer, que l'any 1890 decidí establir-se a Catalunya per tal de crear el seu propi taller de construcció i reparació de maquinària de punt.

16. N. AGUSTÍ MAÑOSA, «La industria de la malla y sus problemas», *Mercurio*, 1916, 96.

La casa N. Agustín Mañosa de Barcelona envià una carta l'1 de juliol de 1915 a la Càmera de Producció de Mataró i Comarca, on proposava crear una fàbrica cooperativa per a la producció d'agulles per al gènere de punt, davant la impossibilitat d'importar-ne d'Alemanya, fet que provocaria la paralització d'aquesta indústria. Es pretenia imitar una iniciativa francesa feta pels mateixos fabricants del ram de crear una fàbrica d'agulles. En aquest sentit, es proposava que la meitat del capital el posés l'Estat i l'altra meitat fos de la participació dels fabricants de gènere de punt. Arxiu de Santa Maria de Mataró (PAT 4/2: Correspondència de la Càmera de Producció de Mataró y Comarca).

Al gener de 1916, la situació començava a fer-se insostenible, ja que la manca d'agulles amenaçava la paralització dels telers de punt.¹⁷ L'Associació Patronal de Gèneres de Punt de Mataró explicava així la situació:

«El país productor de este indispensable elemento es Alemania, y lo tiene demostrado en ocasión de la guerra que por desgracia sigue desarrollándose en Europa, que por mas gestiones que hayamos venido efectuando los fabricantes a las diferentes naciones solamente hemos conseguido en Suiza que nos fabricaran algunas calidades mucho más caras, pero que puede sustituir a aquellas, las cuales no obstante no podemos recibir por sufrir decomiso las expediciones al pasar por Francia los paquetes. Algunos modelos tambien se pueden adquirir en Norte América, pero muy pocos, y con la doble desventaja de ser mucho más caras y tardar a lo menos 6 meses para la fabricación de un pedido, aunque el precio como decimos es mucho más caro, triplicado al menos, nos conformaríamos por el momento, pero son pocas calidades y de producción extremadamente lenta.»¹⁸

Atesa la difícil conjuntura del sector, finalment, la Direcció General de Comercio, Industria y Trabajo decidí actuar activament per resoldre la situació, demanant informació a la Cambra Oficial d'Indústria de Barcelona i al Foment Nacional del Treball sobre quines eren les necessitats anuals d'agulles per al sector, que es quantificaren en 20 milions anuals. Finalment, a l'abril de 1916, el Govern espanyol aconseguí, mitjançant la negociació política amb Anglaterra i França, que es poguessin importar agulles d'Alemanya per via holandesa, tot i que a uns preus elevadíssims.¹⁹ D'aquesta manera, s'aconseguí desbloquejar la situació, tot i que els subministraments no quedaren regularitzats fins al final del conflicte.

Les dificultats de provisió de matèries colorants també foren significatives. Als tintorers els mancaven anilines²⁰ i d'altres matèries tintòries per tenyir els gèneres. La situació creada en el comerç d'agulles de punt es reproduí en el cas dels tints. El Govern alemany prohibí, al febrer de 1915, l'exportació de l'anilina i la nitroanilina, ja que declarà que es necessitaven per al consum alemany. Alemanya només accedí, a petició de les autoritats espanyoles, a l'exportació d'anyil dins dels límits del consum ordinari espanyol. Quan a l'estiu de 1916 s'aconseguí una remesa alemanya d'olis d'anilina destinada a Barcelona, aquesta comanda va ser retinguda pels anglesos al port d'Àmsterdam. Intentar aconseguir les matèries colorants d'altres països, com França, tampoc no fou possible;²¹ la solució fou

17. Davant d'aquesta conjuntura, no mancaren els esforços particulars d'alguns empresaris del sector, que enviaren delegats als ports on estaven retingudes les mercaderies per desbloquejar la situació. Aquest fou el cas de l'empresa Colomer Hermanos de Mataró. Arxiu Històric de la COIB (1031-98)

18. Carta de l'Agrupació Patronal de Gèneres de Punt de Mataró al president del Foment del Treball Nacional (José de Caralt) el 26 de gener de 1916. Arxiu Històric de la COIB (1031-98).

19. IRS (1918), *Informe de los...*, 112.

20. L'anilina era un colorant, obtingut de l'anyil, que era la base de l'elaboració de molts tipus de tints.

21.. A Mataró hi havia una sucursal francesa de Troyes de l'empresa Marchal Falk and Comp., que es dedicava a la tintoreria i acabats. L'esmentada empresa aconseguia importar de França l'oli d'anilina (per fer negre sòlid) i el clorat de sosa (per fer negre oxidat). A partir de l'estiu de l'any

la instal·lació d'algunes fàbriques al Principat que es dedicaren a obtenir aquestes matèries colorants: *«La falta de aceites de anilinas base de tantos colorantes, provocó la instalación de algunas fábricas de estos productos que llegó a obtenerse en condiciones perfectas en cuanto se refiere a la calidad, aunque a alto precio.»*²²

Els dèficits d'aprovisionament afectaren més negativament a la indústria del punt de cotó que no pas a la resta de la indústria cotonera. El cas fou que la indústria del punt, més avesada a l'exportació en circumstàncies normals, va poder aprofitar en menor intensitat la bona conjuntura exportadora dels anys de la guerra.

b) La gran guerra suposà la pèrdua definitiva del principal mercat exterior d'aquesta indústria: les Filipines. De fet, els anys immediatament anteriors al conflicte bèl·lic aquest mercat ja travessava problemes per als fabricants catalans, per l'emergència de la competència japonesa. En aquesta situació, la Guerra implicà greus dificultats d'accedir físicament a aquest país.

Les comunicacions mercantils d'Espanya amb Filipines anaven a càrrec de la companyia Transatlàntica que hi tenia establerta la ruta del vapor *Legazpi*. Dos problemes originaven traves a aquest trànsit, que s'expliciten²³a l'any 1916: a) el bloqueig del canal de Suez realitzat pels alemanys, i b) les poques facilitats que donava el govern britànic per subministrar el carbó necessari per al trajecte en els punts d'escala del vaixell. Aquestes dificultats significaren la quasi absoluta paralització d'aquest tràfic comercial per manca de mitjans de comunicació ja que, sense garanties institucionals, la Companyia Transatlàntica es negava a realitzar el trajecte. El maig de 1918, el Foment del Treball Nacional seguia reclamant a l'administració les gestions oportunes per regularitzar el tràfic d'Espanya amb Filipines i l'Extrem Orient, ja que *«la forma en que actualmente se presta no nos permite atender los legítimos deseos del mercado aquél en sus peticiones de expedir en brevedad los pedidos que nos dirige, y el retardo en servirlos dá pié a desvío de compradores en perjuicio siempre del comercio y de la industria españoles.»*²⁴

c) De fet, la guerra no incentivà de la mateixa manera la demanda de totes les mercaderies tèxtils, la qual cosa és comprensible tenint en compte les distintes *característiques del consum d'aquests articles*. En el cas català, els tipus de teixits

1915, el Govern francès es negà a autoritzar la sortida d'aquests colorants. Els fabricants d'articles de punt de Mataró es queixaven que la negativa del Govern francès era infundada, ja que aquesta empresa subministrava bona part dels acabats de la indústria de la malla d'aquesta localitat i, sobretot, que *«puddiendo garantizar los diferentes fabricantes, bajo su palabra de honor, que dicha sucursal no aplicará aquellas materias, en nada que no sea para la industria de géneros de punto de producción española, la que en su mayor parte vá destino al ejército francés, á la población civil de la vecina República.»* (Arxiu Històric de la COIB, 1032/43).

22. J. AGUILERA, «Las repercusiones de la Guerra en la Industrias Catalanas. Las Industrias Químicas», *La Industria Española*, 28, 1919, 138.

23. Carta de la Comisión Gestora Línea Filipinas al President de la Cámara de la Producción de Mataró y Comarca, l'any 1916. ASMM (PAT 4/1. Cámara de Producción de Mataró y Comarca, Correspondència).

24. Carta del Foment del Treball Nacional al Director General de Comercio, Industria y Trabajo, Barcelona, 7 de maig de 1918. ASMM (PAT 4/1. Cámara de Producción de Mataró y Comarca, Correspondència).

que van registrar una dinàmica més expansiva foren els teixits de llana, que en bona mesura varen beneficiar-se de l'extraordinari augment de les comandes militars dels països bel·ligerants. Pel que fa als articles de punt, s'adreçaren preferentment vers la demanda civil de països neutrals.

En uns anys en què la guerra estava alterant esporàdicament els països proveïdors de manufacturats tèxtils, és factible considerar que aquells articles tèxtils més necessaris foren els que registraren un augment de la demanda més important per part dels països manufacturadors neutrals. Els articles de punt eren un tipus de mercaderies que mostraven una demanda elàstica en relació amb la renda, és a dir, la demanda es mostrava sensible als canvis de la renda. De fet, alguns contemporanis indiquen que «*las primeras economías de toda familia que no tiene trabajo se hacen en la ropa interior y en las telas de algodón del menaje del hogar*».²⁵ Per tant, en una conjuntura de restricció dels intercanvis internacionals, aquells articles més afavorits foren aquells més imprescindibles.

Amb tot, l'experiència de la gran guerra portà, a curt termini, uns beneficis no menyspreables per als fabricants de la indústria del punt. Com succeí en el conjunt del tèxtil català, augmentà el volum exportat i, encara més, el seu valor. Aquesta excepcional situació tenia l'origen en el fet que les fàbriques dels principals països competidors estaven parcialment paralitzades per la guerra, per les necessitats extraordinàries i urgents dels exèrcits de campanya i per la manca de concurrència d'aquests països en els països americans. El cas fou que l'augment i la urgència de la demanda d'articles va resultar molt superior a l'oferta dels productors, i aquesta va ser la raó per la qual la mateixa situació de carestia d'articles pressionà els preus a l'alça. Les condicions comercials també eren excepcionals: «...*debido a la anormalidad que atravesaba Europa, el fabricante de géneros de punto esperaba en su despacho o almacén la visita del comprador, que aceptaba la mercancía y el precio que le ofrecían sin examen ninguno y admitiéndolo todo*».²⁶ No obstant això, l'encariment d'alguns costos de producció (com les matèries primeres i determinats *inputs*) contrarestarà parcialment els beneficis potencials d'aquestes vendes exteriors.

Però aquesta conjuntura era temporal. Acabada la guerra, el retorn a la normalitat significà l'entrada de les grans potències novament dins del mercat internacional. El fort endeutament que comportà la guerra per als països bel·ligerants implicà una marcada inflació internacional. El cas d'Alemanya fou el més espectacular. El fort endeutament intern acumulat durant el conflicte bèl·lic i les elevades sancions imposades pels aliats produí una intensa depreciaió del marc, i consegüentment una inundació del mercat mundial de productes alemanys i una guerra de preus. Aquesta situació no oferia, precisament, la millor conjuntura per als fabricants de punt per aprofitar les posicions aconseguides en el mercat mundial durant la guerra. Ara els compradors estrangers ja no anaven als

25. «Causas de la crisis mundial de la industria algodonera y sus remedios», *Boletín del Comité Regulador de la Industria Textil Algodonera*, any III, núm. 24, 1930, 203.

26. N. CALAU, «El porvenir de la industria del género de punto», *Cataluña Textil* (gener de 1922), núm. 184, tom XVI, 18.

magatzems a fer les comandes, sinó que calia sortir a buscar el comprador i consumidor, oferint l'article millor, més econòmic i més adaptable al seu gust.

Els bons pressagis fets durant la guerra, en pro de la conquesta definitiva de nous mercats, quedaven qüestionats. «*Creo firmemente que aún después de haberse firmado la paz y vueltos todos los países a su estado normal, el género de punto catalán, que ha sido conocido ahora forzosamente en todos los países, mantendrá su mercado y será consumido cada vez en mayor escala.*»²⁷ De fet, els industrials del ram estaven convençuts que l'Amèrica del Sud era el mercat exterior d'expansió natural i que mantindrien les posicions guanyades durant el conflicte en aquests mercats.²⁸

Per tal d'assegurar-se aquests mercats, el cert és que no s'escatimaren esforços a l'hora d'estudiar les possibilitats d'expansió dels manufacturats de punt a l'Amèrica del Sud. Amb aquesta finalitat, el Ministeri d'Estat designà una missió comercial a l'Argentina, l'Uruguai, el Paraguai i el Brasil encarregada a E. Boix²⁹ per estudiar les possibilitats d'exportació del punt i del teixit cotoner espanyol. Aquests informes, publicats immediatament després de la guerra, delataven que en el mercat americà calia apostar per les qualitats mitjanes i altes, ja que les qualitats ordinàries ja les fabricaven autòctonament (com era el cas del Brasil i de l'Argentina). A més, aquests escrits també posaven en evidència la necessària millora en l'organització comercial i financera de l'exportació tèxtil catalana.

El dèficit en l'estructura comercial i financera de la indústria no era un tema nou.³⁰ Aquesta situació tenia com a conseqüència que l'industrial català es veiés obligat a fer alhora de capitalista, banquer i, a voltes, de comerciant.³¹ Aquesta manca de diferenciació produïa que el productor necessités manejar un capital flotant important, situació innecessària en aquells països on funcionava regularment la banca, cosa que repercutia negativament en el cost de producció³² dels fabricants catalans. Les dificultats financeres s'agreujaren en acabar la guerra arran de la fallida d'importants entitats financeres catalanes.

Entre les propostes que es feien per resoldre aquestes mancances, s'esmenten³³ l'organització del crèdit comercial i de les línies de navegació amb els països

27. B. FALKENSTEIN, «Los géneros de punto en el extranjero», *Mercurio*, any XVI, núm. 250, 1916, 109.

28. R., «La fabricación de géneros de punto», *Mercurio*, any XVI, núm. 250, 1916, p. 116-117 i S. MUGUERZA, «Comercio exterior de géneros de punto», *op. cit.*, 114-115.

29. E. BOIX, *Los tejidos en la Argentina*. Madrid, Imprenta del Ministerio del Estado, 1918; del mateix autor, *Estudio comercial sobre la República Oriental del Uruguay*, Madrid, Imprenta del Ministerio del Estado, 1919; *Estudio comercial sobre la República del Paraguay*, Madrid, Imprenta del Ministerio del Estado, 1920; *Estudio comercial sobre los Estados Unidos del Brasil*, Madrid, Imprenta del Ministerio del Estado, 1921.

30. G. GRAELL (president honorari del Foment del Treball Nacional) ja exposava clarament el 1907 la qüestió. Vegeu G. GRAELL, «Discurs llegit en la sessió inaugural de la societat, ensemps que del curs de 1907 a 1908, celebrada en lo saló d'actes del Foment del Treball Nacional el dia 26 d'octubre», *L'acció Econòmica*, Barcelona, 1907, 7-8.

31. J. NADAL i J. MALUQUER, *Catalunya, la fàbrica d'Espanya*, Barcelona, Ajuntament de Barcelona, 1985, 75.

32. F. RAHOLA, «Banco Nacional Auxiliar de la Industria y el Comercio. Proyecto del señor Sánchez de Toca», *Mercurio*, any XIV, núm. 216, 1914, 462.

33. F. KIRCHNER, «La influencia de la guerra en las industrias catalanas», *Publicaciones de la Sociedad de Geografía comercial*, núm. 14, Barcelona, 1919, 27.

consumidors, la facilitació als productors de les seves operacions amb l'extensió dels magatzems de dipòsit, la constitució d'un Banc Nacional d'Exportació,³⁴ la propaganda de les manufactures mitjançant fires i exposicions, un major esforç col·lectiu de propaganda vers la conquesta de nous mercats i l'exploració i l'estudi dels mercats mitjançant missions comercials.

Però, al marge dels problemes derivats d'una insuficient organització comercial i financera, el cert era que els principals productors mundials de punt estaven en millors condicions, en circumstàncies normals, per oferir millors facilitats als comerciants, de tal manera que es trobaven en posició de superioritat per imposar les regles del joc als productors i fabricants. En canvi, els mitjans i petits productors —com era el cas de la indústria del punt catalana— lluitaven amb un cert desavantatge per obrir-se camí en els mercats exteriors, a excepció de conjuntures anormals i extraordinàries, com la viscuda arran de la gran guerra, en la qual les grans nacions productores no operaven amb la mateixa agressivitat en el mercat internacional. Aleshores, els comerciants i consumidors havien de recórrer als mitjans i petits fabricants a fi d'aconseguir els articles que necessitaven, buscant-los on fos i acceptant les condicions que aquests imposessin. La realitat fou que els termes només resultaren invertits mentre durà aquesta situació anòmala.³⁵

4. 1920-1935: les dificultats del mercat exterior

4.1. LA DINÀMICA DEL MERCAT

Acabada la guerra i el *boom* de postguerra, l'any 1922 s'encetà una nova etapa per a les exportacions espanyoles de gènere de punt, que suposà la progressiva pèrdua del mercat exterior. Durant els anys vint es registrà una reducció important, tant de les vendes de teixits de cotó com de gènere de punt. De fet, en termes de *valor real* les exportacions espanyoles de gènere de punt i de teixits de cotó no arriben a recuperar el nivell d'abans de la Guerra, ja que les vendes es reduïren fins assolir nivells semblants als del final del segle XIX. A part de dues anyades excepcionals (1925 i 1930), el *valor real* de les exportacions d'aquestes manufactures se situa entre 8 i 9 milions de pessetes, que era el valor que representaven aquestes vendes durant la darrera dècada del segle XIX. Per tant, no només no s'aconseguí consolidar els guanys assolits durant la guerra, sinó que el retrocés de la projecció exterior d'aquestes mercaderies fou molt remarcable.

En els articles de punt, la disminució de les exportacions fou més acusada en termes de volum que en termes de valor.³⁶ De fet, durant aquests anys el que

34. J. GARRIGA NOGUÉS, «Facilidades bancarias», *Mercurio*, 1916, *op. cit.*, p. 84, fa un clam a favor de la creació d'una banca barcelonina forta, tot esmentant alguns elements de la seva feblesa.

35. Vegeu A. MUGUERZA, 1916, «Comercio exterior de...», 114.

36. C. YAÑEZ, «L'exportació de teixits de punt als mercats americans durant els anys de la Primera Guerra Mundial», *Fuils del Museu Arxiu de Santa Maria de Mataró*, 25, 1986, 25-31. No coincideixo amb la interpretació que en fa l'autor d'aquest fet a la p. 28, on argumenta l'augment del preu dels

s'evidencià fou una acceleració del canvi de la composició de les exportacions de punt de cotó vers els articles de major valor afegit. Mentre que tradicionalment el que dominava dins les exportacions espanyoles eren les peces grans de punt (teixits en peça, samarretes, pantalons...), al final de la dècada dels anys vint foren les peces petites de punt (mitges, mitjons, guants...) les que representaven el component principal de les exportacions d'aquests articles manufacturats.

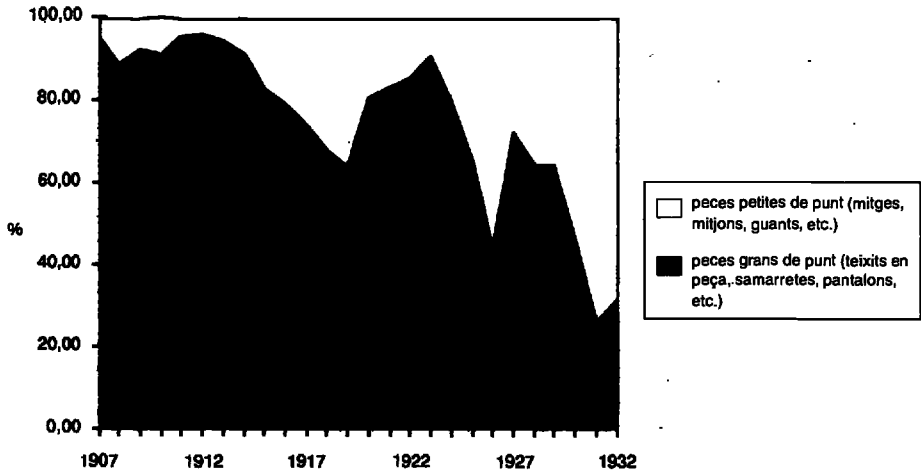
En el decurs dels primers decennis del segle xx, la producció del gènere de punt registrà canvis i una millora en la seva producció, d'acord amb l'elaboració d'articles fins fets a base de filats de cotó més prims (de numeració més alta), i una inclinació progressiva vers els articles de fantasia, que incorporaven l'element moda com a factor bàsic de la major variació en la seva fabricació. La millora de la producció de punt implicava també la realització d'un tipus de confecció superior: *«denominación bajo la cual se comprenden aquellos en que la costura ordinaria se substituye por una doble costura hecha con completa perfección, ó por la unión de los extremos hecha por medio de la máquina que une los puntos con perfecta limpieza, así como aquellos otros en que la disminución ó menguado en la pieza, necesario para adoptarlo á la forma humana, se verifica por medio de la máquina ó telar.»*³⁷

La millora de la qualitat de la producció de punt es va veure reflectida en el mercat extern, com es mostra en el gràfic 2. A partir de la Primera Guerra Mundial s'observa una tendència clara vers la disminució, en termes absoluts i relatius, de les vendes de peces de cotó de majors dimensions a favor d'un augment dels articles de punt més petits. És a dir, el 1913 el 94,3% de les exportacions de punt de cotó eren en peces, samarretes, pantalons, mentre que el 1932 el 68,1% de les vendes de punt de cotó eren mitges, mitjons, guants i peces petites. Per tant, la tendència de l'exportació de punt des de 1913 queda infravalorada en mesurar-se en termes de pes, ja que els canvis en la seva composició indiquen que el valor afegit de les exportacions disminuï des de 1918 més lentament del que indica el seu volum.

articles de punt exportats en els anys que segueixen a l'acabament de la guerra de la manera següent: *«Les exportacions eren menors, però els ingressos per cada producte exportat creixeren (vegeu la relació entre els productes exportats i el seu valor entre el 1911 i el 1923), cosa que els permetia de fer caure el pes de la crisi, o almenys en part, sobre la classe treballadora que es veia afectada per la manca de treball, amb la qual cosa, els exportadors reduïen els seus costos, augmentant els beneficis de l'exportació. En aquest cas, l'exportador no havia d'invertir per augmentar les seves ganàncies, sinó que reduïnt els recursos humans, aprofitant que els termes d'intercanvi de la pesseta afavorien l'exportació, i amb el suport a més de la baixa dels preus del transport i les assegurances (molt elevats durant la guerra), es podia evitar en principi els efectes de la crisi a costa d'apujar el cost social.»* Com argumente en el meu treball, l'augment del preu mitjà dels articles de punt exportats ens amaga un canvi en la composició de les vendes exteriors de punt. Al començament dels anys vint, amb un context de marcada competència en els mercats internacionals, era difícil que els empresaris de teixit de punt catalans poguessin augmentar els beneficis de l'exportació.

37. *Exposición que dirigen a las Cortes del Reino los Fabricantes de Género de Punto de Cataluña en contra del Tratado de Comercio y Navegación concertado con el Imperio Alemán*, Mataró: Establecimiento tipográfico de Feliciano Horta, 1893, 6.

GRÀFIC 2
Canvi en la composició dels articles de punt de cotó exportats
(1907-1932) (%)



Font: elaboració pròpia a partir de l'*Estadística de Comercio Exterior de España* (diversos anys).

Tot i els canvis registrats en la composició de les exportacions de punt, la tendència regressiva fou la tònica dominant. Per tant, la disminució de les exportacions va anar paral·lela a la pèrdua de mercats. Durant la dècada de 1920, el mercat filipí podia considerar-se definitivament perdut, mentre disminuïren les exportacions a França en acabar la guerra, i també baixaren fortament les vendes als països llatinoamericans. Un dels pocs mercats que es mantingué durant aquests anys fou Egipte, per la qual cosa passà a ser un dels principals destinataris d'aquestes mercaderies. Egipte fou precisament un dels pocs mercats assolits arran de la Primera Guerra Mundial.

En conclusió, la Primera Guerra Mundial no pogué aprofitar-se per expandir a mig termini aquesta indústria vers els mercats mundials, especialment llatinoamericans, tot i que aquests mercats consumidors seguien sent destinataris habituals de les exportacions del ram. El mercat exterior quedà fortament restringit després de la guerra, quan les grans potències del sector (Alemanya, la Gran Bretanya, França i Itàlia) tornaren a entrar en joc, conjuntament amb la consolidació d'altres països que havien guanyat posicions durant la guerra (els Estats Units d'Amèrica i el Japó), a la qual cosa s'afegí el progressiu desenvolupament de les indústries del punt en els països llatinoamericans.

Davant la disminució de les exportacions, les pressions dels industrials anaren encaminades a aconseguir la reserva del mercat intern espanyol. Per evitar les importacions s'endurí la política comercial (nou aranzel de 1922), i a fi d'impulsar

les exportacions el 1926 es creà el Comité Regulador de la Industria Textil Algodonera. El CRITA era l'organisme encarregat de vetllar per la millora de la situació crítica que vivia la indústria cotonera i tenia per missió, entre d'altres qüestions, la concessió de primes a l'exportació³⁸ i gestionar la prohibició d'establir noves fàbriques de filats, teixits, gèneres de punt i tota classe de manufactures de cotó, com també l'ampliació de la capacitat productiva de les ja existents, sense autorització prèvia (Reial Decret de 9//7/1926).

A partir del 1918, el mercat exterior deixà de ser un dels motors dinàmics en el desenvolupament de la indústria del punt, i això significà que la demanda d'aquests articles manufacturats quedava inscrita exclusivament dins del mercat intern espanyol. Els anys daurats de l'exportació quedaren només en la memòria col·lectiva.

Emperò, durant les dècades de 1920 i 1930, la indústria del punt registrà un creixement considerable, a partir de l'augment de la demanda interna. L'increment del consum d'articles de punt va ser afavorit per l'augment de la renda, el procés d'urbanització i, sobretot, pels canvis en l'oferta d'aquests articles. El *boom* de la calceteria durant els anys vint (a causa dels canvis induïts per la moda en la indumentària de les dones), els acabats de fantasia aplicats als articles interiors de punt i l'emergència de les peces exteriors de malla afavoriren la diversificació de l'oferta productiva del sector.

4.2. ELEMENTS EXPLICATIUS DE LA PÈRDUA DEL MERCAT EXTERIOR DURANT ELS ANYS VINT

4.2.1. Plantejament

Alguns observadors coetanis³⁹ i les darreres aportacions historiogràfiques⁴⁰ sobre el tema esmenten dos elements bàsics per explicar la negativa evolució de les exportacions espanyoles durant la dècada de 1920. Aquests factors també intervingueren desfavorablement en el cas del comerç exterior del gènere de punt català. Ens referim al desfavorable tipus de canvi de la pesseta i à l'augment del cost laboral.

38. Les primes a l'exportació es finançaven fonamentalment partint del mateix sector, ja que els ingressos procedien d'un gravamen fixat a la importació de cotó en floca (5 cèntims per quilo), a més d'algunes quantitats aportades per l'Estat, subvencions de corporacions i particulars. Vegeu COMITÉ REGULADOR DE LA INDUSTRIA TEXTIL ALGODONERA, *Memoria*. (1927), 1-8.

39. (1923) *Primer Congreso Nacional del Comercio Español en Ultramar* Ponencia del Comité Organizador. Amb referència a la indústria cotonera, es diu a la p. 124: «Ya hemos dicho antes (...) que las industrias extranjeras, por una serie de circunstancias que no es del caso mencionar aquí, pero que son de sobra conocidas, están en condiciones de producción superiores a las nuestras. No nos referimos, por tanto, a estos factores, por decirlo así, permanentes. Nos referimos a circunstancias especiales que colocan a la industria española en peor situación para sostener la lucha con los países más industrializados. Estas causas circunstanciales son, principalmente, el mayor coste de la mano de obra española y la mayor valoración de nuestra moneda, con relación a países tan temibles para nosotros en la lucha industrial como Italia, Alemania y Checoslovaquia.»

40. J. MALUQUER DE MOTES, *Història econòmica...*, 95.

a) El desfavorable tipus de canvi de la pesseta.

La situació monetària mundial dels anys vint va tenir una influència negativa en l'exportació del punt català. Mentre durant els anys vint, especialment la primera meitat de la dècada, els principals països competidors de Catalunya (Alemanya i França) seguiren intensos processos de devaluació de les seves monedes (a causa de les despeses generades per la guerra, als deutes de guerra i a la reconstrucció posterior), a Espanya la situació monetària fou més estable. La menor depreciació de la pesseta de 1920-1923 en relació amb els països esmentats, restà competitivitat externa als sectors exportadors espanyols en un moment especialment delicat —durant els primers anys de postguerra—, quan el gènere de punt català havia d'assegurar els mercats conquerits arran de la guerra. La política monetària restrictiva de 1924-1927, amb diferents intents per entrar al patró or, van agreujar la situació, en mantenir la pesseta sobrevalorada en un context clarament devaluador.⁴¹

La situació canvià a partir de l'any 1928, quan les autoritats monetàries espanyoles no pogueren seguir mantenint la pesseta forta ni impedir la desvalorització de la moneda espanyola. Massa tard. Malgrat que la devaluació de la pesseta tingué una resposta positiva durant els primers anys, els efectes del crac del 29 i la depressió dels anys trenta en el comerç internacional s'encarregaren d'invalidar els efectes d'aquesta mesura pels sectors exportadors.

· b) L'augment del cost laboral en la fabricació.

La important reducció de la jornada a la indústria tèxtil que s'establí l'any 1919 suposà un increment molt notable i sobtat del preu del treball per hora treballada. És cert que aquesta disposició fou coetània a la major part dels països occidentals, sota la tutela de la recent creada Organització Internacional del Treball. Efectivament, la majoria dels països occidentals competidors visqueren després de la I Guerra Mundial una reducció de la jornada laboral (França, la Gran Bretanya...) i un augment del preu del treball/hora treballada.

Però en el cas espanyol, l'esmentada reducció laboral fou més intensa i sobtada. A la Gran Bretanya, l'any 1919 la jornada laboral setmanal disminuï de 55,5 a 48 hores setmanals, mentre que a Espanya la jornada setmanal legislada es reduí de 60 a 48 hores en només sis anys, de 1913 a 1919. Aquesta situació hauria motivat un increment més notable dels costos laborals en el cas espanyol, i per tant del cost de producció, amb la pèrdua de competitivitat subsegüent.

Amb tot, l'encariment del cost laboral l'any 1919 i els beneficis empresarials aconseguits pel sector durant la gran guerra també van tenir efectes favorables en la progressiva modernització i millora tecnològica del sector del punt.

41. Gràcies al superàvit de divises aconseguit amb la balança comercial espanyola positiva durant la Primera Guerra Mundial, la política monetària espanyola s'encaminà a retornar la pesseta al patró or, un dels casos més coneguts fou el de Calvo Sotelo el 1929. Aquestes temptatives estaven impregnades d'elements de prestigi polític de la Dictadura de Primo de Rivera, i per tant respongueren més a raons polítiques que econòmiques. Espanya no aconseguí retornar al patró or, mentre que els intents per aconseguir una pesseta forta comportà una sagnia important de divises i perjudicà fortament els sectors exportadors de l'economia espanyola.

Centrarem l'atenció en el primer factor explicatiu, per copsar la incidència que tingué el tipus de canvi en les exportacions espanyoles de gènere de punt i de teixits de cotó durant la dècada de 1920.

4.2.2. Incidència del tipus de canvi de la pesseta en la negativa evolució de les exportacions espanyoles de gènere de punt

4.2.2.1 Context internacional

Amb la fi de la Primera Guerra Mundial s'acabà també el predomini europeu en el progrés del capitalisme mundial, que tingué com a conseqüència decisiva un dràstic desplaçament de poder i de la dinàmica econòmica cap a d'altres àrees. Els països més beneficiats foren els Estats Units —que passà a liderar l'economia mundial— i el Japó. Amb tot, la guerra comportà un efecte més ampli. Molts països de la perifèria de l'economia internacional reberen un estímul de la demanda en temps de guerra, d'aliments i matèries primeres, mentre que la manca de béns manufacturats a Europa accelerà el procés de desenvolupament industrial en els països ultramarins.

La instauració d'un nou ordre de relacions econòmiques a nivell mundial implicà certs reajustaments de l'economia occidental, que tingueren com a expressió la dècada de 1920, caracteritzada per la inestabilitat econòmica, política i financera de les potències del vell continent. Aquesta situació no afavorí els fluxos comercials, sinó al contrari, els intercanvis tendiren a reduir-se.

Convé tenir present que durant el període de 1913-1929 s'experimentà una *desacceleració del comerç mundial*, cosa que portà a un estancament del grau d'obertura de l'economia mundial (el valor de les exportacions dins del PIB a nivell mundial passà de significar el 8,7% al 9,0%).⁴² En algunes àrees, aquesta evolució va ser més negativa, com per exemple a l'Europa occidental i a Espanya, on el valor de les exportacions dins del PIB va disminuir de forma apreciable. En una conjuntura de desacceleració dels fluxos comercials, els nivells de competència es reforçaren.

Un altre element a considerar és que, en acabar la gran guerra, començaren a manifestar-se *canvis en l'estructura del mercat mundial de productes tèxtils*, canvis que s'evidenciaren en dècades posteriors.⁴³ Entre 1913-1950 la indústria cotonera europea perdé posicions a escala mundial. Durant el segle XIX, l'exportació de teixits de cotó havia anat estretament lligada a la dominació europea i al menor desenvolupament de les altres parts del món, i tradicionalment fou la Gran Bretanya qui dominà aquest comerç exterior.

42. Vegeu A. MADDISON, *La economía mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas*, Madrid, Perspectivas OCDE, 1997, 48.

43. I. SVENNILSON, *Growth and stagnation in the European economy*. Nova York, Garland Publ., 1954, p. 141-143; «Causas de la crisis mundial de la industria algodonera y sus posibles remedios», *Boletín del Comité Regulador de la Industria Algodonera*, 1930, núm. 24, 201-204.

El canvi de posició dels productors i exportadors occidentals radicà en el fet que, durant aquest període, altres països avançaren vers la modernització econòmica, emprant processos d'industrialització basant-se en la indústria lleugera o de béns de consum, com ara la indústria tèxtil cotonera. Ens referim a l'emergència d'importants productors asiàtics (especialment el Japó, però també la Xina i l'Índia), que amb les seves creixents exportacions van anar absorbint els mercats asiàtics i d'algunes àrees africanes. A mesura que alguns d'aquests països —especialment, el Japó— s'apoderaren dels mercats asiàtics, van anar arraconant els seus tradicionals proveïdors, com era el cas de la Gran Bretanya, concretament la indústria del Lancashire. Aquesta situació tendí a agreujar-se per altres factors polítics, com la guerra civil de la Xina i el malestar polític de l'Índia, amb els consegüents boicots realitzats contra els gèneres de manufactura estrangera. D'aquesta manera, la indústria tèxtil anglesa *«se ha visto obligada a buscar otros mercados, y como consecuencia de ello, en todo el mundo se ha hecho sentir la repercusión de las pérdidas del Lancashire en los mercados del Lejano Oriente»*.⁴⁴

A més, tampoc cal oblidar que els canvis en l'estructura del mercat mundial de mercaderies tèxtils afectà d'altres àrees. Durant la gran guerra algunes àrees llatinoamericanes emprengueren procesos d'industrialització substitutiva d'importacions (Brasil, Mèxic, Argentina, etc.). Les dificultats que tingueren aquests països per proveir-se de manufacturats tèxtils durant el conflicte mundial afavorí cert desenvolupament de les indústries autòctones. Així, alguns països llatinoamericans, que abans havien estat totalment deficitaris d'articles de punt, iniciaren la fabricació d'aquesta indústria a partir de la guerra tot començant per les qualitats baixes, i per tant necessitaven importar les qualitats mitjanes i superiors.⁴⁵

Amb tot, els avenços assolits per la indústria tèxtil llatinoamericana fins a la depressió del 1929 foren limitats⁴⁶ i molt localitzats (especialment, al Brasil i a Mèxic). Es tractà preferentment de l'inici d'un canvi de tendència que es reforçà a partir dels anys trenta. Per tant, els moderats guanys de la indústria tèxtil dels països llatinoamericans compradors d'articles de punt espanyols (Argentina, l'Uruguai, Colòmbia, Panamà o l'Amèrica Central, etc.) expliquen el canvi en la composició de les exportacions de gènere de punt, però no ofereixen arguments vàlids per entendre el descens en les vendes espanyoles d'aquests articles tèxtils.

44. «Causas de la crisis...», 202.

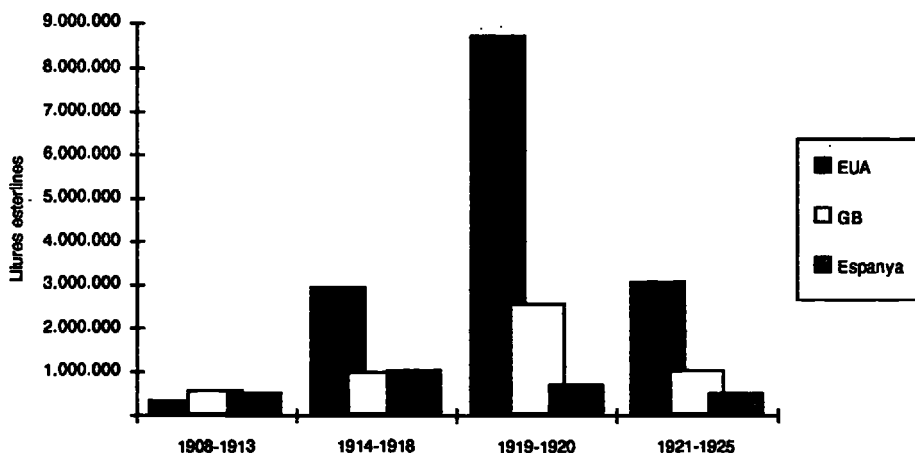
45. El representant comercial al Perú de la casa Gumma y Viñas de Barcelona explica aquest canvi en la composició de les exportacions espanyoles de punt en el mercat peruà i les raons que el fonamenten. Informe recollit per A. PINILLA RIMBAUD, *La industria textil algodonera del Perú*, Madrid, Imprenta del Ministerio del Estado, 1928, 22.

46. Sobre el controvertit efecte de la Primera Guerra Mundial a les economies llatinoamericanes, vegeu R. THORP, «Economy, 1914-1929» a L. BETHELL (Ed.) *Latin America. Economy and Society, 1870-1930*, Cambridge U.P., 1989, p. 57-81. En relació amb les dificultats de modernització del sector manufacturer d'aquests països durant aquesta època, és útil la consulta de Víctor BULMER-THOMAS, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge Latin American Studies, 1994, especialment p. 136-138 i 414-415. És especialment entenedor el quadre 5.4 d'aquest autor a la p. 138 sobre l'estructura del producte industrial de diferents països llatinoamericans entre 1914 i 1930.

4.2.2.2. Comparació del comportament de les exportacions espanyoles de gènere de punt en relació amb els principals països productors occidentals

La dinàmica de les exportacions de gènere de punt de cotó d'alguns dels principals països productors mundials permet establir algunes constatacions interessants (vegeu gràfic 3). Durant el període anterior a la Primera Guerra Mundial (1908-1913), el valor de les exportacions espanyoles de gènere de punt era equiparable al de GB i superior al dels EUA. Aquesta dada reafirma l'elevat grau d'obertura d'aquesta especialitat tèxtil a Espanya, atès que el desenvolupament industrial d'aquestes manufactures i, per tant, el valor total de la seva producció, era molt superior als EUA i a GB en relació amb Espanya.

GRÀFIC 3
Exportació de gènere de punt de cotó per països (1908-1925)
(mitjanes anuals expressades en lliures esterlines)



Font: elaboració pròpia a partir de les estadístiques de comerç exterior dels respectius països. Ha estat necessari recollir les dades d'exportació per països en termes de valor, ja que les unitats de mesura de les distintes estadístiques eren diferents. A efectes de permetre una comparació s'ha emprat com a moneda de referència la lliura esterlina, a partir de les equivalències que es poden establir a partir de P. MARTÍN ACEÑA, «El sistema financiero» a A. CARRERAS (coord.), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1989, p. 363-394.

Els Estats Units, el principal productor mundial d'articles de punt de cotó tingué una escassa projecció exterior abans de la guerra. Aquesta era una característica del conjunt de la indústria cotonera nord-americana, ja que «a excepción de driles grises y género basto para sábanas que se enviaban a China y a las Repúblicas Sudamericanas, esta exportación no fué nunca de importancia hasta el comienzo

de la guerra.⁴⁷ Les raons de tot això radicava en el fet que aquest macròpaís comptava amb un mercat molt protegit, però sobretot, un extens, profund i creixent mercat en el qual fonamentà el desenvolupament d'aquest sector industrial. D'altra banda, les exportacions de punt britàniques eren preferentment d'articles de llana, mentre que els articles de malla de cotó tenien una demanda externa inferior.

Per tant, en el moment inicial de l'observació, la projecció exterior dels articles espanyols era molt notable. Aquesta situació favorable de les exportacions entre 1908-1913 desaparegué posteriorment. Durant la guerra, mentre les exportacions nord-americanes es multiplicaren entre 8 i 9 vegades (en valors corrents), les espanyoles només aconseguïren duplicar-se. La dependència d'aquesta indústria espanyola d'*inputs* externs i els problemes del transport dificultaren una major expansió d'aquestes exportacions. En canvi, els EUA aprofitaren la conjuntura bèl·lica per donar un salt molt significatiu vers una major projecció dels seus articles manufacturats. De la mateixa manera, l'alça de les exportacions en la immediata postguerra, a causa de les necessitats d'abastament de la demanda retinguda durant el conflicte, mostrà majors possibilitats d'expansió en la indústria nord-americana, tot i que el sector del punt britànic es va refer ràpidament. En tornar a la pau, la situació d'abans de la guerra s'havia invertit, i era els EUA el país afavorit per la nova conjuntura. Durant la primera meitat de la dècada dels anys vint, els EUA havia consolidat els mercats guanyats durant 1914-1918, la Gran Bretanya tendí a recuperar les posicions prebèl·liques, mentre que foren les exportacions espanyoles les que registraren un balanç més negatiu. En termes de valors constants, les vendes exteriors de punt espanyol retornaren al nivell d'abans de la guerra, però atesa la inflació registrada en aquests anys, en termes reals disminuï la projecció exterior d'aquestes mercaderies.

El gràfic 4 permet precisar l'evolució durant la primera meitat dels anys vint. En destaca l'episòdica bonança de les exportacions dels EUA, França i la Gran Bretanya durant els anys 1919 i 1920; a la qual segueix la crisi postbèl·lica de l'any 1921. Finalitzat aquest breu, però molt intens, cicle postbèl·lic, el retorn a la normalitat es realitzà partint de paràmetres distints. Efectivament, s'aprecia com els EUA aconseguí consolidar millor els mercats exteriors conquerits durant la guerra mundial, per tant aquest fou el país més beneficiat indirectament.

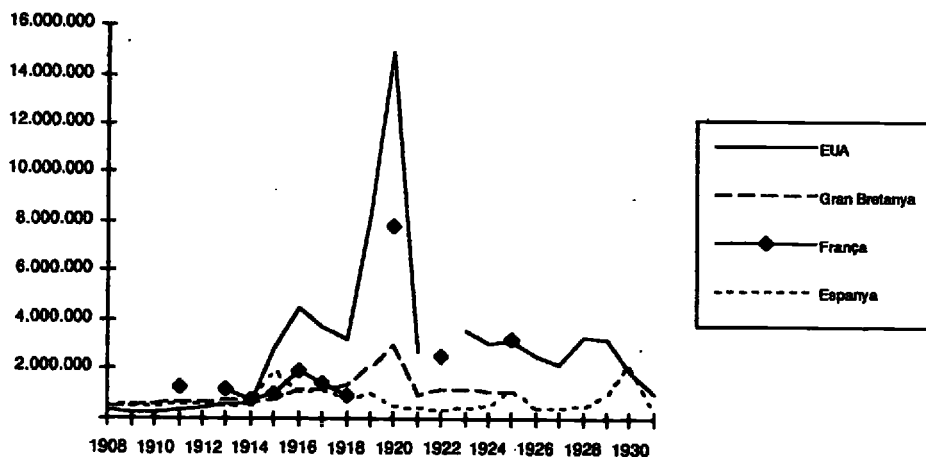
En l'àmbit dels països europeus, convé remarcar el contrast entre l'evolució de les exportacions franceses, d'una banda, amb la trajectòria espanyola i britànica, de l'altra. Les exportacions franceses augmentaren extraordinàriament durant els anys vint, superant els nivells prebèl·lics i els desajustos provocats per la guerra. Aquesta evolució pot relacionar-se amb la intensa devaluació que experimentà el franc de 1919 fins a 1926. Paral·lelament, es produí l'ensorrament de les exportacions britàniques i espanyoles a partir de 1921, en el període que aquests dos països registraren una apreciació relativa de les seves monedes a nivell

47. A. S. PEARSE (secretari de la Federació Internacional d'Associacions Patronats de Filatura i Teixits de Cotó), *Informe sobre la indústria algodonera norteamericana*, Barcelona, Imprenta de J. Huguet, 1920, 12.

internacional. Quan la pesseta es començà a devaluar l'any 1928, les exportacions espanyoles augmentaren durant els anys següents, el 1929 i 1930. Malauradament, aquesta situació no pogué beneficiar els sectors exportadors, perquè coincidí temporalment amb el crac del 29, que portà a una greu crisi mundial amb un reforçament del proteccionisme i un descens dels fluxos d'intercanvis.

GRÀFIC 4

Evolució de les exportacions de gènere de punt de cotó per països (1908-1931) (lliures esterlines)



Font: ídem.

Els mercats destinataris d'aquestes mercaderies pels diferents països l'any 1920 aporta una imatge complementària de les observacions realitzades fins al moment. Els articles de punt de cotó britànics s'adreçaven predominantment als països de l'àrea de la Commonwealth (Austràlia, l'Índia, Sud-àfrica i Nova Zelanda). D'altra banda, la indústria de la malla francesa, caracteritzada per abastar un segment alt del mercat, tenia una presència més dispersa vers els països europeus no líders en aquest sector i una menor presència en els mercats colonials francesos. En canvi, el nivell de competitivitat dels articles nord-americans era superior, atès que adreçava un 25% de les seves exportacions vers països (Anglaterra i França) on aquesta indústria tenia un desenvolupament remarcable.

Vist des de la perspectiva d'un país importador d'articles tèxtils, el panorama es complementa. Vegem-ne l'evolució, pel que fa als països proveïdors de mitges de cotó a l'Argentina, entre 1914-1926.

A partir del quadre 2 es pot apreciar com les potències europees en guerra (França i Alemanya) veieren reduïdes les seves exportacions (França) o bé anul·lades (Alemanya) durant el conflicte, mentre que els EUA i Espanya augmentaren extraordinàriament les seves exportacions cap a aquest mercat. La capacitat de resposta dels EUA es manifestà molt més ràpida i intensa. En acabar la guerra (comparant l'any 1917 amb 1923), els EUA consolidaren aquest mercat, mentre que les importacions espanyoles davallaren de forma important. Paral·lelament, Alemanya aconseguí ràpidament recuperar aquest mercat, tot i que el lideratge l'havia cedit als EUA. La rapidesa en la recuperació de les exportacions alemanyes va ser afavorida per la galopant devaluació del marc que es registrà durant aquest període.

QUADRE 2
Importacions de mitges de cotó a l'Argentina, 1914-1926 (en \$ or)

<i>Països</i>	<i>1914</i>	<i>1917</i>	<i>1920</i>	<i>1923</i>	<i>1926</i>
Espanya	28.649	503.739	163.536	155.341	30.113
EUA	3.208	956.689	611.274	1.063.073	561.344
Alemanya	1.064.927	1.030	119.718	866.059	302.462
Japó	7	33.120	81.083	16.706	43.116
França	189.829	83.854	19.474	66.259	23.428
Cobertura (%)	94,99	97,34	96,42	97,64	95,47

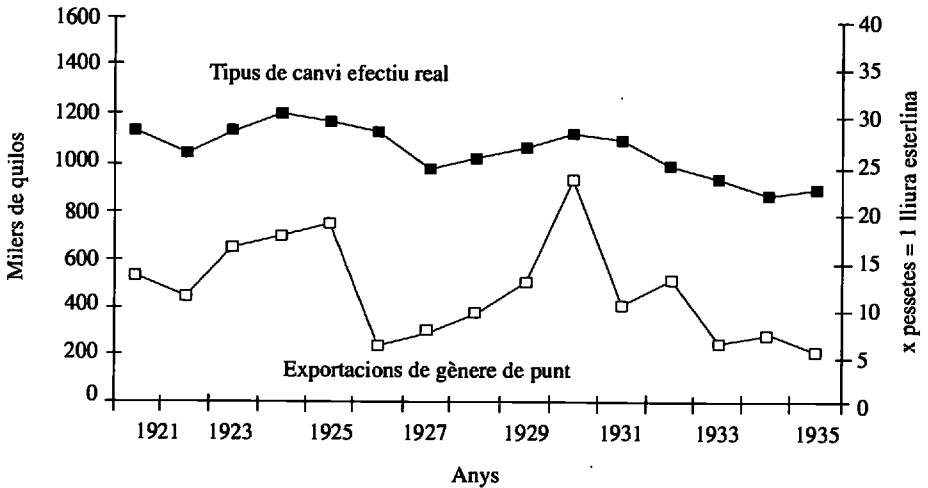
Font: elaboració pròpia a partir de República Argentina. Dirección General de Estadística de la Nación: Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina (diversos anys).

Aquests exemples han servit per veure la incidència del tipus de canvi en les exportacions de teixits de punt. Els països en què les monedes van devaluar-se més intensament van recuperar més ràpidament les seves quotes de mercat perdudes durant la guerra. Aquest fou el cas de França i Alemanya. Contràriament, els països que mantingueren monedes apreciades durant la primera meitat de la dècada de 1920, experimentaren una evolució negativa de les exportacions de manufacturats, com succeí a la Gran Bretanya i a Espanya.

Per al cas espanyol, aquesta relació sembla força estreta. Com mostra el gràfic 5, de 1921 a 1935 les tendències d'ambdós indicadors (exportacions i tipus de canvi efectiu real) són semblants. Quan la pesseta es devaluà (i per tant, el valor de la lliura esterlina en pessetes s'encarí) les exportacions foren expansives, mentre que quan la pesseta s'aprecià l'evolució de les vendes exteriors fou regressiva o negativa.

GRÀFIC 5

Relació entre les exportacions espanyoles de teixits de punt de cotó i el tipus de canvi efectiu real (1921-1935)



Font: elaboració pròpia a partir de l'*Estadística de Comercio Exterior de España*. En referència al tipus de canvi de la pesseta en relació amb la lliura esterlina, végeu P. Martín Aceña (1989), p. 390-391. Per deflactar les respectives monedes per l'índex de preus de cada país, i així obtenir el tipus de canvi efectiu real, s'ha realitzat en funció de l'índex de preus al major recollit a J. SAINZ RAMÍREZ, *Precios-oro y cambios Internacionales* (Madrid: 1944), p. 67.

5. Consideracions finals

En les pàgines precedents hem centrat l'atenció en l'evolució de les exportacions dels teixits de punt des de 1876 fins a 1935. Durant aquest llarg període destaquen els següents elements:

— La modernització de la indústria catalana del punt, a partir de les dècades de 1870-1880, va anar acompanyada d'una progressiva presència d'aquests manufacturats en els mercats exteriors. Tot i que el principal mercat fou el mercat intern, aquest tipus de mercaderia tèxtil va mantenir una projecció exterior destacada fins la segona dècada del segle xx.

— Les vendes exteriors d'articles de punt de cotó no es veieren dramàticament afectades per la pèrdua de les darreres colònies, com succeí en el conjunt de la indústria cotonera. Els mercats colonials seguien sent els principals destinataris d'aquests productes fins ben entrat el segle xx.

— La gran guerra fou una oportunitat parcialment perduda pels empresaris del punt, ja que la marcada dependència d'*inputs* bàsics procedents d'Alemanya limità una major expansió d'aquesta indústria en el mercat exterior.

— La dècada dels anys vint suposa la introversió d'aquesta branca fabril vers el mercat intern espanyol i la progressiva pèrdua d'empenta exportadora. Durant els anys vint, el desfavorable tipus de canvi de la pesseta incidí negativament en les exportacions espanyoles, i, concretament, també en les de gènere de punt. Fou un període durant el qual alguns dels principals productors mundials (Alemanya i França) devaluaren intensament les seves monedes i això els afavorí l'expansió de les exportacions i la ràpida recuperació dels mercats perduts durant la guerra.

El diferencial tipus de canvi fou un element especialment rellevant durant un període de restricció del comerç mundial (sobretot durant la primera meitat de la dècada de 1920), en què s'aguditzà la competència comercial. Amb tot, també cal tenir present altres variables, com l'evolució ascendent dels costos laborals i la productivitat diferencial entre països, que mereixen una anàlisi específica i depassen els objectius d'aquest article.

Una de les lectures que pot mostrar l'evolució a llarg termini de les exportacions catalanes d'articles de punt és la següent. Hi ha tres modalitats bàsiques per competir en el mercat internacional: via preus (produint un article determinat més barat, a partir de costos de producció inferiors), via qualitat (aconseguint fabricar un article millor) i via innovació (generant articles nous acceptats en el mercat). En el període en què els articles de punt catalans assoliren una major projecció en els mercats internacionals —entre el final del segle XIX i inicis del segle XX—, la competitivitat es va assolir especialment per la via dels preus. Emperò, durant la dècada dels anys vint, quan els països que triomfaven en els mercats internacionals esgrimien la via innovadora i la via de preus baixos (gràcies a millores molt notables en la productivitat), la indústria de la malla a Catalunya fracassà en la seva estratègia de competitivitat. No podia competir via preus, atès que el cost laboral havia augmentat de manera brusca i sobtada a partir de l'any 1919, que les millores tecnològiques foren inferiors a les assolides pels principals productors mundials d'aquesta especialitat i, a més, a causa del desfavorable tipus de canvi de la pesseta. Aleshores, els fabricants catalans de gènere de punt intentaren competir per la via d'oferir un millor acabat en la confecció dels seus articles (via qualitat), però mantenint la mateixa estratègia que els havia resultat reeixida a inicis del segle XX. Conseqüentment, la pèrdua del sector exterior per la indústria del punt a Catalunya durant la dècada dels anys vint possiblement va anar relacionada amb certa lentitud i escàs lideratge en les temptatives de millorar-ne la competitivitat per la via innovadora i/o, molt especialment, per distribuir aquests nous articles als potencials consumidors estrangers.

Resum

Aquest article destaca la dinàmica del comerç exterior de la indústria catalana del gènere de punt, durant el període 1876-1935, remarcant-ne tres elements: 1) la projecció exterior d'aquesta indústria tèxtil a l'inici del segle XX, en comparació amb d'altres països occidentals; 2) el limitat impuls registrat arran de la gran guerra,

a causa principalment de la dependència d'*inputs* estrangers; i 3) la pèrdua del mercat exterior en acabar la Primera Guerra Mundial. S'assenyala que el desfavorable tipus de canvi de la pesseta durant la dècada de 1920 fou una de les causes d'aquest canvi de tendència.

Paraules clau: Exportacions, indústria textil catalana, genere de punt, tipus de canvi, competitivitat.

Abstract

This article examines the evolution from 1876 to 1935 in the foreign trade of the Catalan knitting industry, which shows three stages: 1) a remarkable exporting success, in comparison with other countries, at the beginning of the century; 2) a limited further expansion during the First World War, because of the dependence on foreign inputs; and 3) the loss of the foreign markets after the '20s because of the unfavourable rate of exchange of the peseta.

Key words: Catalonia, textile industry, knitting industry, exports, rate of exchange, competitiveness.