

La industria lanera en la Europa del sur: un análisis comparativo (1860-1913)

● ANTONIO PAREJO
Universidad de Málaga

Introducción

El ritmo y las limitaciones del proceso industrializador español durante los siglos XIX y XX tienden a interpretarse cada vez más en términos comparativos. Sin duda, la reciente revisión por parte de algunos autores del “fracaso” —entendiendo por tal el concepto que Nadal consagrara en su clásico para calificar el pobre comportamiento decimonónico de nuestro sector secundario— ha supuesto la necesaria profundización en un tipo de enfoque en el que priva la contrastación con otros ejemplos europeos. Hasta tal punto que en estos momentos existe un acuerdo prácticamente generalizado entre los especialistas no sólo en la necesidad y conveniencia de seguir avanzando en esta línea, sino también en el hecho de que los términos más fructíferos de esta comparación se encuentran en los países de nuestro entorno —los denominados de desarrollo tardío— con los que España parece haber compartido durante los dos últimos siglos un pasado económico, y singularmente industrial, de similares características¹.

El presente trabajo participa de esta preocupación “comparativa” e intenta dar respuesta a algunas de las cuestiones que todavía tiene planteadas la historiografía industrial española. Para el análisis he elegido un subsector que puede considerarse ya como suficientemente conocido —el textil lanero²— y un período que todas las investigaciones caracterizan como clave en su evolución (1860-1913). Por razones de espacio he preferido centrarme en las grandes magnitudes de esta rama textil, espe-

1. Vid. entre otros, Carreras (1988), (1990); Prados y Zamagni, eds. (1992).

2. Vid., para el caso español: Benaül (1991), (en prensa); Parejo (1987), (1989); Deu (1990) y García Colmenares (1992).

cialmente en aquellas cuestiones relacionadas con los factores de oferta y demanda, aunque al mismo tiempo intento ofrecer un tratamiento del tema que, como el proptiítulo recoge, no sea exclusivamente "español", sino que asuma una postura que podríamos denominar mediterránea o europea del sur.

Expresado de esta forma, se trataría de "enfrentar" el comportamiento de los tres grandes productores europeos de hilados y tejidos de lana durante esa época (Gran Bretaña, Francia y Alemania), que además dominaron el mercado mundial de este tipo de bienes intermedios y manufacturados hasta la Primera Guerra Mundial, con otros tres que, pese a los progresos realizados en ese medio siglo, tuvieron más dificultades de crecimiento y apenas significaron nada en los mercados internacionales en ese mismo período (Italia, España y Portugal). Sin duda, un análisis como el que se propone, aunque expuesto a grandes rasgos, ayudará a conocer mejor tanto la evolución del subsector lanero como su participación en el proceso de modernización de las distintas economías nacionales, y permitirá, en definitiva, mejorar nuestro conocimiento sobre el papel jugado por las industrias textiles en la industrialización de los países mediterráneos. Es lo que seguirá más adelante. Antes, sin embargo, puede ser adecuado precisar algunas de las afirmaciones realizadas más arriba acerca de las pautas de crecimiento y la transformaciones que caracterizaron al subsector entre 1860 y 1913.

Para empezar, los cuadros 1a. y 1b. muestran los indudables progresos llevados a cabo por el textil lanero en los seis países considerados. La variable elegida para resumir este comportamiento ha sido la más sintética y representativa de las disponibles: el índice de producción industrial; tanto el general como el referido exclusivamente a la rama textil estudiada, lo que permite situar a ésta no sólo en términos internacionalmente comparables, sino también en el marco de su propia industrialización nacional.

CUADRO 1a
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL (EN %) DE LOS ÍNDICES DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (IPIs) Y DE PRODUCCIÓN TEXTIL LANERA (IPTL) EN GRAN BRETAÑA (1), FRANCIA (2) Y ALEMANIA (3). 1830-1913.

	IPI1	IPITL1	IPI2	IPTL2	IPI3	IPTL3
1830-1860	3,37	3,20	2,33	2,40	2,78	4,28
1860-1890	2,33	2,08	1,05	1,60	5,07	3,75
1890-1913	2,00	1,86	2,40	-0,10	4,17	1,17
1860-1913	2,19	1,98	1,63	0,86	4,64	2,62

Fuente: Gran Bretaña: Hoffmann (1955) y Lewis (1978). Francia: Levy-Leboyer y Bourguignon (1985). Alemania: Hoffmann (1965). Id. al cuadro 3.

CUADRO 1b

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL (EN %) DE LOS ÍNDICES DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (IPI) Y DE PRODUCCIÓN TEXTIL LANERA (IPTL) EN ITALIA(4), ESPAÑA (5) Y PORTUGAL (6).

	IPI4	IPTL4	IPI5	IPTL5	IPI6	IPTL6
1860-1890	1,77	2,12	2,64	1,39	2,95	2,69
1890-1913	3,54	2,95	2,02	1,40	2,13	1,31
1860-1913	2,54	2,48	2,31	1,39	2,51	2,09

Fuente: Italia: Carreras (1983); España: Carreras (1983) y Parejo (1989); Portugal: Reis (1986) y Lains (1992). Id. al cuadro 3.

Como puede observarse, la columna correspondiente a los IPTL muestra en cada nación, y salvo excepciones (Francia y Alemania en las décadas interseculares), un ritmo equiparable al del conjunto de su producción industrial³, al tiempo que, confirmando las tipologías de Hoffmann en lo que se refiere al empuje inicial de las industrias de bienes de consumo, refleja un mayor dinamismo en las primeras etapas de la industrialización (en donde se sitúa Alemania entre 1830 y 1860 y donde deberíamos encontrar la Gran Bretaña y Francia de 1800 a 1830), considerablemente atenuado conforme avanza el proceso de modernización en cada uno de estos países.

Mayores problemas plantea la agrupación internacional de estas tasas de crecimiento: por épocas, entre 1830 y 1860 los tempranamente industrializados ofrecen unas cifras elevadas pero en todo caso inferiores a las de Alemania, y con casi toda seguridad Italia y España, consecuencia directa del retraso de estas últimas economías en iniciar su industrialización. En cuanto a la segunda mitad del XIX, denota una cierta homogeneidad en lo que se refiere al conjunto del período –tasas en torno al 2 %-2,5 % a excepción de Francia y España, esta última con un crecimiento moderado pero muy estable a lo largo de toda la etapa–, aunque se detecten notables diferencias si descendemos a una periodización más corta: casi tantos comportamientos como países, originados además en circunstancias muy diversas, fruto en la mayoría de los casos de la complejidad inherente a la estructura productiva del subsector y a la propia inestabilidad de la demanda que significó especialmente a las décadas finiseculares. Así, entre 1860 y 1890, y en la Europa del Sur, el discreto crecimiento español contrastaba con las elevadas tasas portuguesas –probablemente porque este último país partía de unos niveles muy inferiores–, mientras que, desde ese último año y hasta las vísperas de la Gran Guerra, fue Italia –en pleno “boom” giolittiano– la que creció a un ritmo más intenso, frente al mantenimiento de las tasas españolas y la fuerte caída de las de Portugal. Paralelamente, en los grandes pro-

3. Un análisis comparativo de los ritmos de industrialización puede consultarse en Carreras (1988) y (1990). Una aproximación historiográfica a los índices de producción industrial en Parejo (en prensa).

ductores laneros, la estabilidad del comportamiento británico contrastaba vivamente con la indudable crisis francesa, con tremendas dificultades a partir de 1890, y la parcial desaceleración alemana, que en esos años moderó el fuerte ritmo impuesto desde 1830.

Igualmente ilustrativa resulta la comparación de los distintos porcentajes de participación lanera en el producto industrial textil a lo largo del siglo XIX. Pese al empuje inicial del algodón, y como se observa en el cuadro 2, la lana supo mantener e incluso incrementar su aportación al conjunto textil en todos los países estudiados, al menos hasta finales de siglo. Fue a partir de entonces cuando la competencia algodonera volvió a hacerle perder posiciones, aunque, en cualquier caso, el hecho de que se situase entre el 35 % y el 45 % en Francia, Alemania o Portugal, o que no llegara a descender en ningún momento por debajo del 20 % en Gran Bretaña y España (la atipicidad italiana deriva de la existencia de un importante subsector sedero durante todo el período), son datos que no sólo contribuyen a invalidar definitivamente el carácter residual con el que en algún momento se ha calificado —despreciándola— esta actividad textil, sino que además confirman el salto cualitativo y cuantitativo experimentado por el subsector lanero durante la etapa que aquí nos ocupa.

CUADRO 2
APORTACIÓN DEL SUBSECTOR LANERO AL PRODUCTO INDUSTRIAL TEXTIL.
EN %.

	GB	Fra.	Alem.	Ita.	Esp.	Port.
1860	25,2	35,6	28,4	16,6	19,4	43,0
1890	27,4	44,0	39,2	13,9	24,3	46,1
1913	22,9	35,6	35,1	20,2	23,9	33,0

Fuente: Kertesz (1917) e id. a cuadros 1a. y 1b.

En resumen, y pese a las diferencias detectadas entre las distintas industrias laneras, los cuadros 1 y 2 parecen demostrar, para la segunda mitad del XIX, la existencia de un margen de comparabilidad aceptable entre los seis países estudiados: unas tasas de crecimiento hasta cierto punto similares y unos niveles de aportación al VAB cercanos así parecen confirmarlo.

Sin embargo, esta aparente similitud desaparece cuando los datos se expresan en términos de producción física y no en porcentajes de crecimiento o de participación en el VAB industrial. El cuadro 3 aclara cualquier tipo de duda a este respecto, al resumir la enorme distancia que tanto en 1860 como en 1913 separaba a unas y otras industrias laneras, y obliga a aparcar todo optimismo exagerado sobre la importancia de la producción de textiles de lana, medida en términos internacionales, de los países mediterráneos durante ese período.

CUADRO 3

PRODUCCIÓN ESTIMADA DE TEJIDOS DE LANA. EN MILES DE TNS. 1830-1913⁴.

	GB	Fra.	Alem.	Ita.	Esp.	Port.
1830	30,7	24,6	10,3	3,6	1,5	s.d.
1860	82,1	50,7	35,4	8,4	6,8	1,6
1890	152,7	98,6	106,8	15,8	10,3	4,0
1913	225,8	96,8	138,5	30,9	14,2	5,4

Fuente: Gran Bretaña: Tariff Commission Report (1905) y Select Committee on Industry and Trade (1928). Francia: Levain, Rougerie y Straus (1983-84). Alemania: Hoffmann (1965) y Kertesz (1917). Italia: Federico, Fenoaltea y Zamagni (1991); Di Nola (1914-15). España: Parejo (1989) y Benaül (en prensa); Portugal: Reis (1986) y U.S. Bureau of Statistic (1894).

En 1860, Italia, España y Portugal juntas producían menos de la mitad de tejidos de lana que Alemania, un 30 % de Francia y un 18,7 % de Gran Bretaña. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, y pese a los esfuerzos de modernización llevados a cabo en las economías mediterráneas, las diferencias de volumen apenas se habían reducido: las algo más de 50.000 tns. fabricadas por aquéllos suponían entonces un 36,5 % de la producción alemana, un 52,2 % de la francesa y un 22,4 % de la británica. En conjunto, ello significó pasar del 8,8 % en el primer año al 10,9 % en 1913; porcentajes que podrían ser más negativos para los países sureños si se hubiera incluido también el hilado que, especialmente en el caso del estambre, se convirtió en una actividad independiente y crecientemente exportadora en las naciones más avanzadas. Otra estimación contemporánea, que incluía productos manufacturados e intermedios, confirmaba la modestia lanera mediterránea: en 1913 –cuando presentaba los mejores resultados de todo el período analizado–, el valor de su producción apenas suponía el 7,7 % de todo el conjunto europeo⁵

4. La confección del cuadro 3 se ha realizado tras superar algunas dificultades y homogeneizar, una vez contrastadas las diferentes fuentes utilizadas, unas estimaciones no siempre coincidentes. Para Gran Bretaña he aceptado los volúmenes de lana limpia consumidos por la industria lanera que recogen Jenkins y Ponting, a los que he añadido las importaciones netas de hilados. Para Francia me he limitado a copiar las cifras ya elaboradas por Levain, Rougerie y Straus, mientras que en el caso alemán aplico a las estimaciones de Kertesz para 1913, las tasas de crecimiento procedentes de Hoffmann, y de nuevo las importaciones netas de hilados. Para Italia me he decidido por aquellas estimaciones que también incluyen la producción interna de lana regenerada, lo que hace que se incremente considerablemente la producción final de tejidos. En cuanto a España, he enlazado mis propias estimaciones hasta 1890 con las más ajustadas y precisas de Benaül para las fechas siguientes. En el caso de Portugal, empleo las estimaciones existentes sobre la producción interior de lana, más las importaciones netas de lana e hilados. Para todos los países, contrasto los resultados alcanzados con las cifras de producción de tejidos que ofrece Kertesz para 1913.

5. Kertesz (1917), pp. 28 y 36.

¿De qué forma pueden valorarse las cifras de los cuadros anteriores y los porcentajes resultantes? Aunque más adelante profundizaré en esta cuestión, debe señalarse, por el momento, la necesidad de matizar la impresión de estabilidad que parece desprenderse de los mismos, al menos en cuestiones tales como el mantenimiento de las distancias en los volúmenes de producción, la aportación interna al VAB textil o la similitud, a nivel nacional, de los IPI y los IPTL. Sin duda, una interpretación más ajustada de la evolución del subsector sería aquella que tuviera en cuenta los profundos cambios que sufrió a lo largo del período tratado, ya que ni la aparente homogeneidad de los datos porcentuales que he presentado hasta ahora ni la indudable expansión que experimentó el conjunto de este textil —de 183,1 miles de tns. a algo más de 500 tns. de tejidos fabricados para las fechas extremas y todos los países estudiados— se derivaron exclusivamente de un incremento lineal de la producción y del consumo de este tipo de artículos —lo que sucedió, por ejemplo, en el caso del algodón—. Al contrario, por lo que respecta a los tres grandes productores laneros fue el resultado de la adopción de estrategias diversas —a veces complementarias, casi siempre antagónicas— por asegurarse unos mercados exteriores en los que cada vez les era más difícil penetrar, pero en los que, no debe olvidarse, se basaba buena parte de su modelo de crecimiento. Además, se vieron obligados a hacer frente en los suyos a la competencia externa —fundamentalmente de los otros dos países— y de otras fibras más baratas y en ocasiones sustitutivas, y a satisfacer, en definitiva, una demanda mucho más exigente y subordinada a los frecuentes cambios de la moda. En los mediterráneos, el papel decisivo de su mercado interior minimizaba cualquier consideración externa o de especialización, al menos hasta las décadas finales del XIX: sólo entonces, y con reservas, fue cuando una y otra comenzaron a plantearse como vías alternativas que permitiesen mantener e incrementar la capacidad de producción que se había generado en las décadas anteriores.

Especialización y mercados en los grandes productores laneros

Como se apuntó más arriba, ninguna de las características definitorias del subsector lanero sería comprensible sin tener en cuenta su temprana división en dos ramas productivas prácticamente independientes: una, desarrollada a partir de la elaboración de la lana corta o de carda; otra, de la peinada o estambre. Es cierto que la existencia de ambas actividades era anterior al período que nos ocupa, pero también lo es que fue a lo largo de éste cuando se sancionó la mayoría de edad de la segunda, que, quizá con la excepción de Francia, había estado supeditada hasta entonces a la producción lanera⁶. Los cambios en la oferta de materia prima —con la masiva llegada de lanas coloniales y ultramarinas—, el desarrollo tecnológico —en general, los avances en la industrialización—, y una nueva orientación de la demanda —preferencia por los tejidos ligeros—, en la que tuvo una participación decisiva la elevación del

6. Honeyman y Goodman (1986).

nivel de vida que experimentaron la mayoría de las sociedades occidentales, se encuentran en la base de la expansión estambarrera de las décadas de los sesenta y los setenta. Aunque también, no debe olvidarse, en determinadas regiones —el Yorkshire inglés, por ejemplo— la rama lanera consiguió adaptarse con éxito a las nuevas condiciones del mercado (oferta de lana y demanda de productos intermedios y bienes manufacturados) que caracterizaron a este período.

Pero además, y por encima de las diferencias entre lana y estambre, es necesario volver a considerar el papel decisivo que la demanda exterior desempeñó en todas estas transformaciones. Para británicos, franceses y, en menor medida, alemanes, en una época en que los progresos en la industrialización afectaban a la mayoría de los países tradicionalmente consumidores de sus manufacturas (que no sólo producían más y mejor, sino que comenzaban a reservarse sus mercados internos apoyados en crecientes restricciones a la importación de textiles), se hacía de todo punto imprescindible buscar nuevas vías de penetración en el exterior. La urgencia de tal necesidad queda aclarada si tenemos en cuenta que, aunque en un porcentaje inferior a los textiles de algodón, la comercialización externa de los de lana era también elevada: hacia las fechas en que comienza nuestro estudio representaba casi un 50 % de la producción británica y algo menos de un 40 % de la francesa⁷; sin duda, unos porcentajes demasiado elevados como para permitir reducciones significativas. El problema consistía en que ahora no bastaba con llevar a cabo una mera sustitución de “clientes” —coloniales y orientales por europeos y estadounidenses—, sino que, más allá, se trataba de ofrecer una respuesta coherente y global a un mercado muy alejado, por volumen, exigencias y pautas de consumo, del de la primera mitad del siglo XIX. A este empeño dirigieron sus esfuerzos Gran Bretaña, Alemania y Francia en los treinta años anteriores a la Primera Guerra Mundial. Los resultados alcanzados fueron diversos, aunque en conjunto bastante aceptables, ya que su regresión, en términos internacionales, fue mínima: así, si en 1880 la suma de los tres en el tráfico exterior representaba nada menos que el 88 % de todos los intercambios mundiales de productos laneros semi o manufacturados, en 1913 el porcentaje apenas había descendido tres puntos, hasta situarse en el 85 %. Es cierto que alemanes (del 25 % al 28 %) y en mayor medida británicos (del 41 % al 54 %) se beneficiaron del hundimiento francés (del 33 % al 18 %), pero, sin embargo, ningún otro país europeo, ni tampoco Estados Unidos y Japón, consiguieron participar todavía, al menos de manera significativa, de la demanda mundial⁸.

Un comportamiento que no deja de sorprender —tampoco fue exclusivo: algo parecido sucedió con el algodón⁹—, sobre todo si recordamos el marco internacional

7. Jenkins y Ponting (1982), pp. 153-165. Levain, Rougerie y Straus (1983-84).

8. Jenkins y Malin (1990), pp. 6. En estos dos últimos países, el valor medio anual de las exportaciones de textiles de lana sólo alcanzaba las 170.000 y 50.000 libras esterlinas respectivamente, en 1909-13, frente a los 24,6 millones de libras de Gran Bretaña o los 12,8 de Alemania. Committee on Industry and Trade (1928), pp. 173-174.

9. Lazonick (1983), Mass y Lazonick (1990).

extraordinariamente competitivo en el que se desarrolló y las perspectivas de crecimiento abiertas para las nuevas industrias textiles competidoras hacia los años setenta y ochenta. Los factores de oferta y demanda que lo hicieron posible, aunque tuvieran una participación variable según las fechas y los países de que se trate, y estuvieran sujetos a profundas y complejas interacciones entre ellos, requieren necesariamente nuestra atención: en definitiva, su conocimiento nos permitirá avanzar tanto en la comprensión de las causas del mantenimiento de una determinada situación de dominio internacional, como, lo que aquí más nos interesa, en las razones de la escasa relevancia —medida en idénticos términos— de la producción lanera mediterránea. Los factores decisivos a los que hago mención fueron, junto a la ya citada profundización en mercados coloniales y extraeuropeos: la especialización en ramas de producción y en géneros determinados; el incremento de las demandas internas —no necesariamente satisfechas por las propias industrias nacionales— y la fabricación de bienes intermedios destinados a países de industrialización más reciente o intercambiados entre las propias potencias laneras.

La especialización fue la medida más arriesgada y compleja de todas las que se pusieron en práctica, y la que, en última instancia, marcó la diferencia en los resultados alcanzados. Paradójicamente, aunque la temprana orientación estambarrera del mercado perjudicó principalmente a la industria británica, fue Francia —dominadora del mercado internacional de este tipo de hilados y tejidos la que a la postre sufrió más la crisis finisecular y la que perdió más posiciones en el exterior.

La lentitud de la reacción británica ante el dominio estambrero galo y los continuos avances alemanes originó, ya en su época, un amplio y agrio debate en las Islas¹⁰. Hoy sabemos que la adaptación a los entonces triunfantes métodos franceses nunca podía haber sido rápida ni suficientemente eficaz¹¹, y que además se trataba de un riesgo que muy pocos fabricantes —ante lo elevado de la inversión y las condiciones de inestabilidad del mercado— estaban dispuestos a asumir¹². A pesar de ello, la producción de estambres en Gran Bretaña logró estabilizarse a comienzos de nuestro siglo, y si no llegaron a alcanzarse los niveles de exportación de los años sesenta, al menos se detuvo el deterioro que había significado a las décadas finiseculares. Como comprobaremos seguidamente, la participación simultánea de los restantes factores enumerados más arriba —esto es, el mercado interior, la fabricación de bienes intermedios y la profundización en mercados extraeuropeos— dan sentido a esta ligera recuperación estambarrera.

El relativo éxito británico debe explicarse, por tanto, en base al comportamiento de la otra rama textil: la lanera. Las cifras son aplastantes: la exportación de este tipo de tejidos se dobló entre 1890 y 1913, mientras que el mercado interior fue defendi-

10. Vid. las contestaciones al interrogatorio formulado en la encuesta parlamentaria realizada a mediados de los años ochenta. *Parliamentary Papers* (1886).

11. Sobre las diferencias de los métodos de fabricación franceses y británicos, vid. Graham Clark (1908), pp. 17-25, y *Bulletin of National Association of Wool Manufacturer* (1889), pp. 151-157.

12. *Parliamentary Papers* (1886). Clapham (1906).

do mucho mejor que en el caso del estambre¹³. Hace algunos años, Sigsworth y Blackman atribuyen este positivo comportamiento a la adecuada respuesta británica al problema planteado por la elevación de los precios de la materia prima —al alza desde 1894—. Una cuestión prioritaria en un producto donde el precio de la lana representaba casi la mitad del valor añadido final. El empleo masivo de lanas regeneradas —casi un 50 % más baratas que sus equivalentes sudamericanas— significó para la industria inglesa una reducción del 10 al 15 % en el precio final del producto frente a sus competidores franceses y alemanes¹⁴. Además, aunque el empleo de este tipo de lanas no equivalía necesariamente a géneros de calidad inferior, lo cierto es que esta fue la opción mayoritariamente adoptada por los fabricantes de Yorkshire: la producción masiva de artículos de bajo coste y bajo precio. En un período de dificultades económicas para buena parte de la población trabajadora europea, la alternativa británica se demostró como una de las más adecuadas de las posibles.

Al contrario de lo que sucedió en el estambre, la reacción tardía e ineficaz vino en este caso de parte francesa. Jenkins y Malin han apuntado recientemente la indecisión de los empresarios galos, que dudaron entre incrementar la calidad del producto fabricado e intentar competir sobre esta base, o bien, renunciando a ella, reducir costos y precios e introducirse en el mercado de masas que los británicos estaban abasteciendo. Al final eligieron una solución intermedia, que hacía frente a la necesaria reducción del coste de la materia prima acudiendo masivamente a las lanas sudamericanas y a las lanas muertas, pero mucho menos al "shoddy" y al "mungo"¹⁵. Los resultados alcanzados estuvieron a la altura de su ambigüedad: ni fueron lo suficientemente buenos como para hacer daño a los británicos en las categorías inferiores ni a los alemanes en las superiores. Mientras tanto, las dificultades del estambre francés en el exterior comenzaban a dejarse sentir: en buena parte por su dependencia del mercado inglés —destino mayoritario de sus exportaciones— que la industria estambreira de Bradford estaba recuperando; también a causa del imparable crecimiento alemán, que no sólo le privaba de ese mercado, sino que comenzaba a arrebatárle también los de la Europa Central¹⁶.

El papel germano fue decisivo en todo este proceso de transformación al que me estoy refiriendo. Sus espectaculares tasas de crecimiento se apoyaban tanto en la capacidad de expansión de su mercado interior —que supo proteger mejor que franceses y británicos—, como en una adecuada elección de sus líneas de penetración en el exterior: acaba de apuntarse, en el caso de la lana, su decidida opción por los productos de calidad y el abandono de los segmentos inferiores de la demanda; pero igualmente significativos fueron sus progresos en el campo del estambre, donde la diversidad de su producción y la calidad de

13. Jenkins y Malin (1990), pp. 69-70.

14. Sigsworth y Blackmann (1968), pp. 142-146.

15. Jenkins y Malin (1990), pp. 80-81.

16. Graham Clark (1908), p. 11. Un resumen de la especialización estambreira francesa en Honeyman y Goodman (1986).

sus géneros se convirtieron pronto en una amenaza grave para franceses y británicos¹⁷.

El masivo incremento de la fabricación y exportación de bienes intermedios —lanas preparadas e hilados, fundamentalmente— y en general la multiplicación de la gama de productos puestos en el mercado, fue más un recurso obligado para los dos países de temprana industrialización que una estrategia consciente, al menos en una primera etapa. Además, esta diversificación productiva no se explicaría sin tener en cuenta factores tales como los distintos ritmos de industrialización que siguieron los restantes países europeos y los dos norteamericanos, la completamente opuesta organización productiva que caracterizaba a la fabricación lanera y estambrera, y los avances definitivos en la sustitución del trabajo disperso por el fabril.

El primero de ellos estaba estrechamente ligado a las prácticas proteccionistas generalizadas en las últimas décadas del XIX: a grandes rasgos, la protección textil lanera siguió un camino inverso al del proceso de producción; esto es, favoreció primero a los fabricantes de tejidos —que recibían sus hilados del exterior—, posteriormente a las hilanderías, y más tarde también a la preparación de la fibra, con lo que únicamente la materia prima —y con ciertos reparos— quedó al margen de las restricciones importadoras. Esta simplificación, aunque seguramente excesiva, puede ser válida para explicar los comportamientos tan dispares que presentaron durante este período las exportaciones británica y francesa de lanas peinadas, hilados y tejidos, y de qué forma las dos primeras atenuaron el estancamiento o el menor crecimiento en las salidas de estos últimos: baste apuntar para ello que mientras en 1860/64 Gran Bretaña exportó una media anual cercana a las 12.000 tns. de hilados y algo más de 46.000 tns. de tejidos (es decir, un 12,7 % y un 48,7 % respectivamente sobre su consumo de lana), en 1909/13 las salidas incluían casi 19.000 tns. de “tops” (lanas peinadas para hilar) y alrededor de las 40.000 tns. de hilados. La exportación de las primeras había comenzado a desarrollarse al amparo de las tarifas alemana de 1878 y francesa de 1882¹⁸, pero su crecimiento no fue significativo hasta comienzos de los noventa; como no podía ser menos, ello coincidió con una moderación de la salida de hilados —desde 1895—, mientras que la venta exterior de tejidos aumentó a un ritmo todavía menor (61.000 tns. de media exportadas en 1909/13). Francia, por su parte, siguió un proceso similar, e incluso más acentuado: en el último quinquenio citado exportó más de 37.000 tns. de lanas preparadas e hiladas y alrededor de 15.000 tns. de tejidos¹⁹.

Por supuesto, las anteriores fluctuaciones deben ligarse en primer lugar al incremento de la capacidad productiva de los países de reciente industrialización. En concordancia con la evolución de los niveles de protección, fue el tisaje la fase más amplia y rápidamente desarrollada, de ahí que las necesidades de materia prima —hilos—

17. Tariff Commission Report (1905), parag. 1383-1395. U.S. Bureau of Manufacturer. Consular Report. Wool Manufacturer in Germany. Reports by Consul Potter and Consul Monaghan, vols. 51. pp. 287-295 y pp. 505-509.

18. Committee on Industry and Trade (1928).

19. Lavain, Rougerie y Straus (1983-84), p. 95.

creciera a un ritmo que la oferta interior no siempre estaba en condiciones de suministrar. Poco a poco, esta exigencia fue desapareciendo y trasladándose a las fases iniciales del proceso productivo. Por ello fue Alemania el primer y más importante consumidor de los hilos franceses e ingleses, y más tarde también de sus lanas peinadas, aunque en realidad se trató de un fenómeno del que participaron en mayor o menor medida el resto de los países europeos, los americanos del norte y Japón²⁰.

No fue ésta, sin embargo, la única causa que explica la expansión experimentada por la comercialización exterior de bienes intermedios: debe tenerse en cuenta también la enorme diversificación de productos manufacturados que, como consecuencia de la exigencias de la demanda y la extraordinaria competitividad de la época, acudían continuamente a los mercados²¹. Géneros necesitados de hilos y tipos de lanas distintos, cuya creciente proliferación impulsó el desarrollo de firmas especializadas en la producción de uno o varios de estos artículos, contribuyendo con ello a que no toda la importación germana estuviese condicionada por meros progresos de su capacidad de producción, y que paralelamente, entre Gran Bretaña y Francia, se consolidase un intenso intercambio de este tipo de artículos semielaborados²².

Por lo demás, la expansión de este mercado intermedio fue sobre todo un asunto estambbrero, derivado de la organización productiva horizontal (división entre peinado, hilado y tisaje) que lo caracterizaba. Sobre esta cuestión es preciso puntualizar la evolución diametralmente opuesta que a lo largo del siglo XIX siguieron las ramas lanera y estambbrera: la primera experimentó una concentración empresarial sin precedentes, en parte debido a la progresiva liquidación de los restos artesanales, pero también a la integración de las distintas fases productivas, una estrategia mayoritariamente adoptada para hacer frente a las nuevas exigencias del mercado²³. En cuanto al estambre, sujeto a unas operaciones de preparado más costosas que la lana de carda, y, como acabamos de ver, tempranamente especializado en la fabricación de distintas clases de hilos, evolucionó desde la integración en empresas de tamaño medio y pequeñas dimensiones —aquí no existía la tradición doméstica de la lana— hacia la fragmentación en unidades productivas independientes. En su caso, fue el peinado el primero en segregarse, mientras que más tarde, a medida que los cambios en la moda obligaban a utilizar hilos diferentes y se incrementaba la demanda exterior de artículos semimanufacturados, era el hilado el que se separaba del tisaje: en definitiva, a los empresarios estambbreros comenzaba a resultarles más barato comprar hilo de una fábrica especializada que adquirir la maquinaria necesaria para hacer frente a las posibles variaciones de la demanda²⁴. Como apunta

20. Committee on Industry and Trade (1928).

21. Sobre el incremento de la comercialización de géneros de alpaca y mohair y la exportación de mantas o alfombras, vid. *Bulletin of National Association of Wool Manufacturers*, pp. 426-428 (1890); pp. 319-327 (1895); pp. 115-117 (1911) y pp. 201-215 (1915).

22. El arranque del tráfico bilateral se encuentra en el tratado franco-británico de 1860. Vid. Dunhan (1930). House of Lords. Commercial Reports (1878), pp. 39-41 y Crouzet (1990), pp. 452-463.

23. Sigsworth y Blackman (1968), pp. 130-131.

24. Barnard (1958).

Sigsworth, el fabricante de tejidos de estambre se convirtió en un comprador de hilos en un mercado competitivo, que trataba de tipos estandarizados, calidades y números lo mismo que un hilador especialista compraba "tops" del peinador o del intermediario²⁵.

Para el conjunto del subsector lanero esta modificación de las estructuras productivas tuvo profundas consecuencias en lo que se refiere al abastecimiento de materia prima y, en el otro extremo, a la comercialización de los productos semi y manufacturados. La primera se materializó en la pérdida de protagonismo londinense —aunque Coleman Street siguió fijando los precios internacionales de la lana—, con la consiguiente aparición de mercados de contratación en Francia y Alemania, donde llegaba directamente la fibra ultramarina²⁶; así como, en el caso del estambre, en el desarrollo de establecimientos para el acondicionamiento de las lanas²⁷. La segunda supuso la transformación radical de los métodos y sistemas de distribución y un incremento generalizado de las fases no directamente productivas —por ejemplo, el diseño— y del acabado²⁸. Por último, los cambios significaron asimismo la práctica liquidación del trabajo disperso, que desde mediados del siglo XIX venía desempeñando un papel cada vez más marginal²⁹, y la definitiva regionalización de las actividades fabriles, con la supremacía indiscutida del West Riding en Inglaterra o el eje Roubaix-Tourcoing en Francia³⁰.

En cuanto a la participación de los mercados interiores, fue diversa en cada uno de los tres países que ahora nos ocupan. Teóricamente al menos, y pese a estar más abiertos que la mayoría de los del resto de Europa, los niveles de renta más elevados de su población parecerían asegurarles una demanda estable y creciente para sus propios artículos. Sin embargo, en la realidad ésto no fue exactamente así: de un lado porque, como es sabido, el crecimiento de la renta no implica necesariamente, sobre todo a partir de determinados niveles, que el consumo de tejidos tenga que incrementarse en términos directamente proporcionales³¹; también, porque precisamente el hecho de disponer de unos ingresos más altos los convertía en más dependientes de las fluctuaciones y los cambios en las modas, inclinándose hacia uno u otro tipo de tejido: incluso en algún momento llegó a interpretarse la crisis estambarrera francesa en el mercado inglés —y la consiguiente recuperación británica— en base a uno de estos argumentos³² mientras que los fabricantes de Bradford culpaban al desvío de gastos hacia otros objetos de consumo de sus dificultades por incrementar la demanda interna de aquellos artículos de precio más elevado³³. En general, sin embargo, la mayoría de los especia-

25. Sigworth (1980).

26. Vid., entre otros, Barnard (1958), Beck (1926) y Delaby (1942).

27. Jenkins (1984), Desparture (1935), pp. 78-83.

28. Vid. un brillante resumen de estas transformaciones en Graham Clark (1908).

29. Ibid., pp. 10-11. U.S. Department of Labor (1902).

30. Jenkins y Ponting (1982), Daviet (1987), Levain, Rougerie y Straus (1983-84), Honeyman y Goodman (1986).

31. Vid. nota 64.

32. Turner (1896).

33. Committee on Industry and Trade (1928).

listas que escribieron entonces coincidían en valorar positivamente la respuesta del mercado interior británico, y lo consideraban clave de la recuperación lanera³⁴.

Debe tenerse en cuenta, asimismo, la reducción del poder de compra de las clases trabajadoras que se produjo en las décadas finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX como consecuencia de la caída de los salarios reales y el aumento del desempleo, en unos momentos de tendencia claramente alcista del precio de la lana. Un fenómeno de alcance europeo, pero más generalizado en el caso francés, donde el estancamiento de la población se convirtió en otro factor negativo a agregar. Según expresan Louvain, Rougerie y Straus, la demanda interior de productos laneros, que ya había crecido muy poco desde 1870, se hundió en la última década del siglo. Como resultado inmediato, un hecho que debe tenerse en cuenta más allá de las fronteras francesas: el incremento en el consumo de tejidos de algodón, más baratos y parcialmente sustitutivos de los de lana³⁵.

Sólo Alemania parecía estar ajena a estas dificultades interiores: con una población que no había dejado de crecer en toda la segunda mitad del siglo XIX hasta situarse por encima de los 67 millones en 1913 y que, además, gozaba de unos niveles de renta parecidos a los de Francia, la industria lanera alemana tenía en la demanda interna la mayor garantía de su crecimiento³⁶.

No voy a volver a insistir en la decisiva importancia que el sector exterior tuvo para las industrias laneras de estos tres países, aunque sí sería conveniente tratar de situar la participación de sus distintos componentes (consumidores europeos de países desarrollados y periféricos; mercados coloniales y extraeuropeos), y ponerlos en relación con el mercado interior, para así poder ponderar adecuadamente los factores de oferta resumidos más arriba. La sustitución de mercados parece que fue un hecho indiscutible. Jenkins y Ponting señalaban hace algunos años el papel decisivo que, en el caso británico, desempeñó la demanda no europea en las décadas finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX³⁷, mientras que más recientemente Jenkins y Malin han expresado la necesidad de entender el fenómeno dentro del marco de restricciones al desarrollo del comercio internacional³⁸. Por mi parte, ya aludí en el comienzo de este epígrafe al sentido global de estas transformaciones; ahora, en lo que se refiere a su dimensión "exterior", es preciso apuntar la puesta en práctica de al-

34. Bowley (1905), Clapham (1906), Graham Clark (1908), p. 7

35. "...on invoque alors les effets de la mode, le raccourcissement des robes de femme et l'usage de moins de tissu pour leur fabrication. Une telle explication ne saurait suffire à rendre compte d'un phénomène aussi nettement prononcé et accusé sur une durée si longue: qu'on n'oublie pas la baisse des salaires réels avec la forte hausse des prix, donc probablement une certaine baisse générale des revenus réels. Et le coton est là, pour les bourses des pauvres en tout cas, comme produit de substitution; il connaît alors en effet une très forte croissance". Levain, Rougerie y Straus (1983-84), p. 67.

36. Vid. más adelante, en el cuadro 5a, como Alemania presentó unas tasas de crecimiento del consumo interior de textiles de lana muy superiores al del resto de los países europeos, en especial entre 1890 y 1913, cuando los otros mercados estaban prácticamente estancados.

37. Jenkins y Ponting (1982), pp. 242-278.

38. Jenkins y Malin (1990), pp. 66-67.

ternativas tales como la profundización en mercados apenas atendidos hasta ese momento, la venta de productos intermedios –hilados y más tarde lanas preparadas– a los países de desarrollo tardío y la especialización en aquellos géneros que podían eludir por su precio competitivo las barreras arancelarias, o que se dirigían a una demanda restringida a la que no le importaba consumir artículos más costosos.

Los datos disponibles sobre esta cuestión vuelven a ser distintos en cada uno de los tres países, aunque en conjunto permiten expresar ciertas reservas sobre el peso efectivo de la alternativa no europea a lo largo del último tercio del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Pero vayamos por partes. La distribución porcentual demanda interior/exterior en la fecha final de nuestro estudio pone de manifiesto los distintos resultados alcanzados por británicos (33/67 %), franceses (57/43 %) y alemanes (69/31 %). Para los dos países que exportaban porcentajes menores de su producción –Francia y Alemania–, el mercado europeo seguía siendo fundamental: en ese mismo año, el continente era el destino de un 71 % de los tejidos franceses y de un 77 % de los alemanes; aquellos, además, tenían mucho más concentrados sus mercados (el 54 % de sus exportaciones de manufacturas laneras lo consumían Gran Bretaña y Alemania). Pese a los intentos por abrirse a los mercados extracuropeos, y aunque los alemanes alcanzaron un éxito relativo en Extremo Oriente³⁹, lo cierto es que éstos apenas llegaban a representar entre el 5 % y el 8 % de sus exportaciones, mientras que la demanda colonial tuvo escasa importancia para la industria francesa⁴⁰.

En cuanto a Gran Bretaña, si se incluyen conjuntamente bienes intermedios y acabados, la participación extracuropea ya no aparece tan destacada como sugerían Jenkins y Ponting. Así, aunque resulta evidente la pérdida de posiciones por parte de sus tradicionales consumidores europeos (de un 51,2 % a un 41,7 % entre 1880 y 1913) y estadounidenses (del 13,1 % al 3,7 % para iguales fechas), lo cierto es que, al menos en el primer caso, los porcentajes seguían manteniéndose todavía elevados en 1913 y prácticamente inamovibles en lo que respecta a sus dos principales clientes, Alemania y Francia, donde se consumía un elevadísimo porcentaje de los hilos de estambre fabricados en Gran Bretaña⁴¹. Asimismo, debe ponerse de manifiesto la escasa importancia que, considerada en su conjunto, representaba la demanda de la Europa del Sur para la industria lanera británica tanto en uno como en otro año (3,9 % y 2,1 % respectivamente). En cualquier caso, una mayor diversificación de sus exportaciones y una presencia más significativa de las repúblicas sudamericanas

39. Especialmente en Japón, donde llegaron a desplazar casi completamente las importaciones británicas y francesas. Jenkins (1988).

40. Graham Clark (1908).

41. Francia y Alemania pasaron de importar un 30,5 % de todos los hilados y tejidos británicos en 1880 a un 28,3 % en 1913. Los datos referentes al primer año, en U.S. Bureau of Manufacturer. Commercial relations of U.S. with foreign countries. report by Consul Sepherd. Vol. 59/314, pp. 71-73. Para 1913, Committee of Industry and Trade (1928). En relación con las importaciones de estambre, vid. U.S. Bureau of Foreign Commerce (1882), pp. 69-70. Graham Clark (1908), p. 70. Bulletin of National Association of Wool Manufacturer (1913), p. 175.

y las colonias compensaron la relativa pérdida de la clientela europea y norteamericana.

La respuesta mediterránea: límites y posibilidades de la “vía” interior

En ninguna de las numerosas encuestas parlamentarias, informes gubernamentales o empresariales confeccionados en Gran Bretaña, Francia y Alemania entre 1880 y la Primera Guerra Mundial, se encuentra la más mínima alusión a las industrias laneras italiana, española o portuguesa como posibles competidoras, a corto o medio plazo, en mercados exteriores neutrales. Se reconocen, eso sí, los avances realizados en los tres países mediterráneos, que inevitablemente se ligan a los elevados derechos arancelarios sobre la importación de manufacturas existentes en todos ellos, pero apenas se les concede la posibilidad de que sus empresas arrebatasen a la producción británica, francesa o alemana, ya fuera vía competitividad o mediante la especialización en géneros determinados, un porcentaje significativo de su demanda externa⁴².

Estamos, sin duda, ante un síntoma inequívoco de la limitadísima capacidad exportadora de las fábricas de hilados y tejidos de lana sureuropeas, corroborada por los propios porcentajes de exportación sobre producción que ofrecen los tres países latinos durante todo el período analizado: no debe olvidarse que todavía en 1913 —y se trataba de los mejores resultados alcanzados hasta entonces— la demanda interna absorbía un 88 % de la producción lanera italiana, y nada menos que un 97,8 % y un 97,9 % de la española y portuguesa, respectivamente. El mercado interior se convierte así en la clave que explica tanto los logros como las limitaciones laneras de la Europa del Sur. Una expresión más de un fenómeno ampliable al resto de las industrias textiles y de bienes de consumo en general, que, con su decisiva aportación, ha contribuido a situar el papel desempeñado por la demanda interna en el centro del debate historiográfico abierto en las naciones de desarrollo tardío en torno a las causas —o los responsables, como comúnmente se ha planteado el tema— de su limitado proceso industrializador. Como es sabido, expresado en sus términos más simples, la cuestión consiste en comprobar si estas limitaciones industrializadoras se derivaron exclusivamente de un problema de demanda —al quedar ligado a unos consumidores mayoritariamente dependientes de una agricultura de baja productividad—, o

42. Sólo los italianos parecían tener algunas posibilidades en determinandos artículos laneros: “...*The Italians used to buy their yarns from this country. They now spin their own and get large weights in tops from us. The Italian tweed trade has also developed considerably. The Italian tweeds are similar to the Huddersfield goods, but no so good. They would not compete successfully in the English market, but the Italians compete with British manufacturers in other markets... Italian competition in the British market has also made itself felt. Dress goods are said to be imported below British cost. Italian cloths compete with the West of England. Witnesses complain that the success is due to a very large extent to the low wages and long hours... They can send cheap rugs here, the cost of production of wich is said to be only one-third of the british cost...*” Tariff Commission Report (1905), parag. 1406-1422.

bien si también intervinieron factores de oferta, que explicarían sus pobres resultados exteriores y su obsesión por cerrar el mercado interior a los productos extranjeros.

No voy a extenderme más en un tema suficientemente conocido y discutido, aunque sí considero preciso puntualizar que, a mi entender, puede que la cuestión no radique tanto en la búsqueda de responsabilidades como en la necesidad de profundizar en las causas que condicionaron la opción interior y el abandono de la comercialización externa. En las páginas que siguen intentaré delimitar la participación de ambas variables, incidiendo, en la segunda de ellas, en dos factores que pueden ayudar a mejorar nuestro conocimiento sobre las razones de la escasa dimensión exterior de este subsector textil: hasta qué punto era inviable una salida en términos porcentualmente similares a la de los países de temprana industrialización (debido a su falta de competitividad), y de qué forma la propia opción interior implicaba, de hecho, la renuncia a aquellos mercados exteriores que, al menos en teoría, podrían haberse conquistado en base a profundizar en una determinada línea de especialización.

Antes de ello, sin embargo, convendría comprobar si el subsector lanero aprovechó las posibilidades que le brindaba un mercado interior que, pese a sus limitaciones y lo moderado de su crecimiento (entre 1860 y 1913 y para el conjunto de los tres países latinos, la población creció a un ritmo anual del 0,60 % y la renta "per capita" lo hizo al 0,84 %), disfrutaba ampliamente.

Si por adaptación a las condiciones de ese mercado interior entendemos crecimiento sostenido de la producción de hilados y tejidos de lana y ganancias en la productividad, debemos concluir que tal fenómeno se produjo. No cabe duda que las industrias laneras italiana, española y portuguesa avanzaron en la dirección marcada por los países europeos adelantados. Aunque con ritmos y plazos distintos —el proceso de renovación fue más tardío e incompleto en Portugal que en Italia y España—, las pautas de transformación estructural siguieron una evolución similar. En los tres países se trató de un proceso del que participaron aquellas zonas con una tradición artesanal anterior —en líneas generales, el tránsito al sistema de fábrica se produjo desde el interior de la industria doméstica— lo que explica la dispersión inicial de la producción textil lanera y la pervivencia de formas artesanales hasta bien entrado el siglo XIX. La tendencia a la concentración regional, manifestada claramente en España e Italia —Cataluña y Piamonte, respectivamente— y en menor medida en Portugal —Covilhã—, debe explicarse así en base a la conjunción de una serie de factores, derivados en gran parte, dada la composición de la demanda, del mayor y mejor aprovechamiento de un mercado interior en proceso de articulación, y del éxito de determinadas líneas de especialización —pañería de novedad, primero; de estambre, más tarde—. Para el caso catalán —Sabadell/Tarrasa—, Nadal hacía referencia a su situación geográfica, la capacidad de adaptación e iniciativa de sus habitantes y la fun-

ción de arrastre ejercida por el sector algodonero⁴³; factores que en líneas generales pueden aplicarse también al Piamonte italiano, pero mucho menos al noroeste portugués, una zona lanera más similar, por su organización productiva, desarrollo tecnológico alcanzado y características de su fabricación, a los núcleos intermedios del país vecino –Béjar, Palencia, Antequera– que a los más avanzados italianos y españoles⁴⁴.

En cuanto a la dimensión “doméstica” del subsector, es preciso distinguir entre la pañería rural, de carácter disperso y reducida, ante el empuje de la producción fabril, al mero autoconsumo o a una comercialización cada vez más limitada⁴⁵, y aquella otra que logró desempeñar una cierta complementariedad con el sistema de fábrica⁴⁶. Como escribía en otro lugar, una complementariedad que se demostraba como inevitable y hasta adecuada dadas las especiales características de la industria lanera, ya que la existencia de un sustrato artesanal en casi todos los focos fabriles desarrollados a partir de los años treinta y cuarenta, no sólo condicionaba usos y costumbres, sino que además aportaba una infraestructura material que seguía siendo útil dada la mayoritaria inclinación por el empleo de energía hidráulica, e incluso suponía un abaratamiento de costes ante el mantenimiento de los mismos o parecidos métodos de trabajo en determinados estadios del proceso de elaboración⁴⁷.

En líneas generales, la participación artesanal fue más intensa en Portugal y en los focos laneros intermedios españoles e italianos que en los núcleos fabriles más avanzados de Italia y España, lo que sin duda contribuye a explicar que aquellos factores que caracterizaron la modernización del subsector tuvieran una presencia más temprana y significativa en estos dos últimos países: así ocurrió con la sustitución del utillaje manual por el mecánico, el consumo de lanas ultramarinas y regeneradas, o los progresos realizados por la rama estambrera.

En el primer caso, baste con señalar como la mecanización del hilado estaba

43. Nadal (1987), p. 46.

44. Según la encuesta industrial de 1890, Covilhã contaba ese año con 93 fábricas de hilados y tejidos y cerca de 600 pequeños talleres artesanales dedicados preferentemente al tisaje. Su producción incluía una gran variedad de artículos, cardados y de calidad media o inferior. Direcção Geral do Commercio e Industria (1890), p. 371. Visiones críticas contemporáneas de la industria lanera portuguesa pueden consultarse en Azambuja (1884) y Odell (1911). Este último aludía a la escasa eficiencia de los empresarios textiles lusos y a su lentitud en adoptar nuevos métodos de fabricación. P. 55.

45. Las referencias a esta sustitución en los mercados de la producción doméstica por la fabril son frecuentes en la documentación manejada. Para el caso italiano, vid. Atti del Comitato dell'Inchista Industriale (1873). En relación a España, Parejo (1989), pp. 108-112. En Portugal, los fabricantes laneros del sur expresaban, a finales de XIX, como ...“*O fabrico das lãs encontram-se n' este concelho -Beja- em estado decadente, porque, embora a materia prima ten ha preço relativamente baixo, devido a grande quantidade de lâ hespanhola que concorre ao mercado, as artigos de mesma natureza fabricados no norte do paiz apparecem a venda do Alentejo por preço muito mais barato...*”, Direcção Geral do Commercio e Industria (1890), p. 135.

46. Sobre las relaciones existentes entre el trabajo doméstico y el fabril en la industria lanera del siglo XIX pueden consultarse, para Italia: Ramella (1984), Cento Bull (1989) y Dewerpe (1985). Portugal: Justino (1986), vol I, pp. 94-125 y Pedreira (1990). España: Parejo (1989), pp. 35-72 y García Colmenares (1992), pp. 135-224.

47. Parejo (1989), p. 37.

prácticamente concluida en Italia y España hacia mediados de los ochenta⁴⁸, mientras en Portugal no llegó a completarse en todo el período estudiado⁴⁹. En el tisaje, debido a la relativa lentitud que, por problemas técnicos y de organización productiva, caracterizó la sustitución del tejido manual por el mecánico, las diferencias eran todavía más acusadas: de tal forma, si hacia 1913 el porcentaje de mecanización se situaba entre el 60 % y el 75 % en el conjunto de las fábricas italianas y españolas, en las portuguesas ni tan siquiera alcanzaba el 15 %⁵⁰.

Aunque España y, en menor medida, Portugal fuesen países tradicionalmente productores de lana –Italia siempre había necesitado importar la fibra–, el consumo de materia prima ultramarina se incrementó a medida que estos países diversificaban su producción y avanzaban en la especialización estambrera. Como repetidamente exponían los fabricantes laneros de las dos penínsulas, llegó un momento en que las lanas interiores ni eran las adecuadas para el tipo de tejido ligero que se estaba imponiendo en todos los mercados, ni podían asegurar el creciente consumo industrial⁵¹. Un tercer factor, el precio (o lo que en este caso es igual, una política comercial favorable a los intereses de los fabricantes en materia de importación de esta fibra textil), contribuyó a que las lanas extranjeras incrementasen su participación en el total de fibra elaborada, aunque lo hicieran de manera desigual en cada uno de los tres países del sur: en España, donde la producción de lana ‘per capita’ doblaba a la italiana y a la portuguesa, la fibra exterior, con una aportación insignificante sobre el total consumido en 1860, sólo alcanzó porcentajes situados en torno al 20 %-25 % en las décadas del cambio de siglo. Por el contrario, tanto en Portugal como en Italia las cifras de partida fueron muy superiores –en ambas un 27 % del consumo industrial de lana estaba representado por materia textil importada, ya en 1860–, para doblarse y triplicarse en el primer caso (del 48,9 % en 1890 se pasó al 65,7 % en 1913), y mantenerse en torno al 40-45 % a partir de 1880 en el segundo⁵².

También en lo que se refiere a la utilización de lanas regeneradas hubo notables diferencias. Apenas dispongo de datos sobre Portugal, lo que probablemente debe relacionarse con la escasa importancia del consumo de esta clase de materia prima. Mientras, la participación de España fue tardía –finales de siglo– y limitada a los

48. Parejo (1989), p. 75. *Annali di Statistica* (1895).

49. *Direção Geral do Commercio e Industria* (1916).

50. En Italia, el porcentaje de telares mecánicos sobre el total en funcionamiento pasó del 28 % en 1876 al 63 % en 1895 y al 74 % en 1913. *Textile World*, mayo 1896, 5, p. 20 y *Confederazione Generale Fascista dell'industria italiana* (1929), p. 518. En España, el 50 % se consiguió a la altura de 1890 –tén-gase en cuenta que cinco lustros antes el porcentaje apenas alcanzaba el 5 %–, manteniéndose en torno al 60 % hasta 1913. Parejo (1989), p. 75. Mientras tanto, en la zona lanera más avanzada de Portugal –la sierra de la Estrella –, los telares mecánicos en activo sólo suponían un 9 % del total en 1890 y en torno al 25 % en 1913. *Direção Geral do Commercio e Industria* (1890) y (1916).

51. Para Italia, vid., entre otros: Di Nola (1914-15), pp. 140-151; Sella (1865), p. 329 y Lanino (1916), pp. 171-183. España: Parejo (1989), pp. 130-140. Portugal: Campos Mello (1907).

52. Para la construcción de estos porcentajes, vid. Parejo (1989), Di Nola (1914-15), Graham Clark (1909) y Amzalak (1916).

focos textiles más avanzados, que de esta forma pudieron penetrar también en los mercados de baja calidad, a los que apenas habían acudido en las décadas anteriores, empeorando así la situación de aquellos focos laneros que habían basado su supervivencia en la producción de géneros ordinarios⁵³. Los porcentajes, limitados prácticamente a Cataluña, representaban el 17,8 % del total de lana consumida en 1913⁵⁴. A gran distancia de la Península Ibérica, Italia disponía de mucha más tradición en el trabajo de este tipo de lanas, hasta tal punto que hacia 1880 ya igualaba la aportación al consumo industrial de su cabaña ovina —en torno a las 8.500 tns.—, para alcanzar las 18.000 tns. en 1913⁵⁵.

En cuanto a las diferentes líneas de especialización emprendidas por los países mediterráneos, al igual que había sucedido en los grandes productores laneros, la pañería de novedad dió paso —aquí a partir de los años setenta—, a la elaboración de tejidos de estambre. Una alternativa que en la práctica se demostró sólo al alcance de aquellos núcleos que habían apostado con anterioridad por satisfacer la demanda de mayor poder adquisitivo orientada hacia el consumo de géneros finos de lana cardada, y menos ligada a las limitaciones de ingreso de las clases trabajadoras—, lo que las situaba en condiciones de emprender la transformación que, en términos de volumen de inversión o cambios en la organización productiva, implicaba el trabajo del nuevo tipo de fibra.

La distribución de los husos en activo de lana de carda y estambre informa cumplidamente sobre los avances de esta segunda actividad en la Europa del Sur. De nuevo las fuentes portuguesas impiden cuantificar adecuadamente la participación de la rama estambreira, que en cualquier caso debió tener una importancia limitada, mientras que en España se localizó exclusivamente en Sabadell/Tarrasa, donde tuvo una implantación tardía aunque un desarrollo muy rápido: así, si en 1890 sólo un 5,5 % de todos los husos mecánicos españoles trabajaban lanas peinadas, en 1913 el porcentaje se elevaba ya al 24 %⁵⁶. Más extendida en Italia, la industria estambreira se inició de forma tímida en los años sesenta, para crecer extraordinariamente en las décadas interseculares, hasta llegar a igualar, en número de husos, a la lana cardada en vísperas de la Primera Guerra Mundial, y disponer de una organización productiva cada vez más horizontal⁵⁷.

De la reserva del mercado interior participaron en términos similares los tres países mediterráneos. Como demuestra el cuadro 4, el porcentaje de los textiles de lana extranjeros sobre el consumo final de este tipo de manufacturas descendió levemente hasta finales del XIX —la atipicidad española deriva de la difícilmente cuantificable aportación del contrabando en la primera fecha—, para hacerlo de forma mu-

53. Parejo (1989), pp. 98-112. Benaül (en prensa).

54. Benaül (en prensa).

55. Rossi (1869), pp. 36-39; *Annali di Statistica* (1895), pp. 17-24.

56. Benaül (1991), pp. 136-137.

57. En 1867 trabajaban sólo 2.500 husos de estambre sobre un total de 268.500; 94.228 sobre 345.500 en 1894 y 377.538 sobre 898.333 en 1913. Ellena (1880), p. 82. *Associazione dell'industria laniera* (1924), p. 20.

cho más intensa en las décadas interseculares, una vez que entraron en vigor las disposiciones arancelarias de 1887 -Italia- y 1892 -España y Portugal-⁵⁸.

CUADRO 4

PORCENTAJE DE MANUFACTURAS EXTRANJERAS DE LANA SOBRE EL TOTAL DEL CONSUMO INTERIOR DE TEXTILES LANEROS. En %.

	Italia	España	Portugal
1860	24,7	13,1	22,7
1890	21,6	18,9	19,1
1913	8,5	3,7	5,6

Fuente: Cuadro 2 y estadísticas del comercio exterior de los respectivos países. Elaboración propia.

Sin embargo, la caída de las importaciones de productos acabados no afectó por igual ni a las dos ramas laneras ni a los distintos países abastecedores. En el primer caso, los tejidos ligeros de estambre sufrieron un descenso mucho menos acusado que los de carda, un fenómeno lógico si tenemos en cuenta tanto la preferencia generalizada por este tipo de géneros como las limitaciones en su fabricación que todavía, a la altura del cambio de siglo, caracterizaban a italianos y especialmente a españoles y portugueses⁵⁹. En cuanto a la procedencia de los géneros adquiridos en el exterior, en general los tejidos alemanes se beneficiaron más del mercado italiano⁶⁰ y los británicos del español y portugués⁶¹, todo ello en perjuicio de los estambres franceses, en un comportamiento condicionado no sólo por cuestiones de moda, ca-

58. Sobre la evolución de la política arancelaria en relación con los textiles de lana, vid., para el caso italiano, Castronovo (1974), pp. 493-511. Para el español pueden consultarse Serrano Sanz (1987) y Parejo (1989), pp. 153-165. Sobre el portugués, Lains (1987). Durante todo el período, los niveles de protección sobre las manufacturas laneras fueron más elevados en la península ibérica que en Italia.

59. En Italia, por ejemplo, si en 1885 el porcentaje de importación de tejidos de lana se repartía en un 52/48 % entre carda y estambre, en 1913 era ya de 24/76 %, lo que representaba un descenso en la entrada de textiles de lana cardada del 79 % por sólo un 31,8 % de los de estambre. Lanino (1916), pp. LXX-I.XXI.

60. Al menos desde mediados de los ochenta, los informes de los cónsules británicos en Italia -y especialmente en Génova- se refieren con frecuencia a la fortísima competencia que los artículos alemanes les hacían en el mercado italiano. Vid. Parliamentary Papers. Diplomatic and Consular Report on Trade and Finance. Report for the year... 1885 (p. 281), 1887 (p. 4). A la altura de 1913, el origen de las importaciones italianas de tejidos de lana estaba ya dominado por los textiles germanos (un 41,8 %), seguidos de británicos (38,7 %) y franceses (12 %). Vid. Confederazione Generale Fascista (1924), p. 532. Lanino (1916), p. 189.

61. España, por ejemplo, pasó de importar de Francia el 69,7 % de todos sus tejidos de lana en 1877-1881, a sólo el 22,9 % en 1904-1905, mientras que en igual período casi llegó a doblarse la participación británica (del 29,4 % al 57,1 %) y la alemana consiguió alcanzar porcentajes significativos. Parliamentary Papers. Diplomatic and Consular Report (1881), p. 623, (1906), pp. 62-68. Sobre Portugal, vid., entre otros, Royal Commission on Depression and Trade (1886), p. 271 y Parliamentary Papers. Diplomatic and Consular Report (1886), pp. 7-9; (1888), p. 1.

lidad o precio, sino también por la extensión de la firma de acuerdos bilaterales de trato preferente en materia de importación de textiles⁶².

Una vez conocida la participación de la demanda final de manufacturas de lana por parte de los países mediterráneos, pueden avanzarse algunas conclusiones sobre la capacidad de consumo que, en relación con esta clase de textiles, presentaron los mercados interiores italiano, español y portugués a lo largo del período considerado.

Propongo para ello un ejercicio comparativo muy simple, en el que se incluyen los dos grupos de países a los que vengo refiriéndome en estas páginas. En última instancia, intento averiguar si existe alguna relación –y de qué tipo– entre niveles de renta y consumo de tejidos de lana por habitante, y si la experiencia que en este sentido presentaron los países más avanzados puede ser trasladable a los de desarrollo tardío. Soy consciente de que se trata de una comparación de alcance limitado, ya que, entre otras precariedades, no alcanza a distinguir calidades y precios de los artículos consumidos –que conforme se incrementaba la participación de los artículos estambrosos presentaban una relación inversamente proporcional a su peso–, ni tampoco alude a la presencia de niveles de renta más o menos desequilibrados, o a la modificación de las preferencias por uno u otro tipo de tejido lanero. No obstante, aunque sea a grandes rasgos, estoy convencido de que los datos resultantes permitirán extraer algunas conclusiones no exentas de interés sobre el comportamiento de la demanda interna europea en la etapa considerada.

En los cuadros 5a y 5b se recogen para cuatro fechas del largo siglo XIX (1830, 1860, 1890 y 1913) y las seis naciones conocidas, las mejores estimaciones disponibles actualmente sobre renta “per capita”, junto a una estimación de las cifras de consumo de textiles de lana por habitante; paralelamente, el gráfico 1 ayuda a visualizar con mayor claridad la relación existente entre ambas variables.

CUADRO 5a

INGRESO REAL POR HABITANTE –EN \$PPA DE 1985– (1) Y CONSUMO DE TEJIDOS DE LANA “PER CÁPITA” (2) –EN KGS./AÑO–, EN GRAN BRETAÑA, FRANCIA Y ALEMANIA.

	GB1	GB2	FR1	FR2	AL1	AL2
1830	1.270	0,723	999	0,601	933	
1860	2.057	1,152	1.469	1,103	1.204	1,084
1890	2.862	3,690	1.737	2,093	1.685	1,745
1913	3.571	3,730	2.460	2,123	2.363	2,115

62. Sobre esta última cuestión vid. Parejo (1989), pp. 162-165.

CUADRO 5b

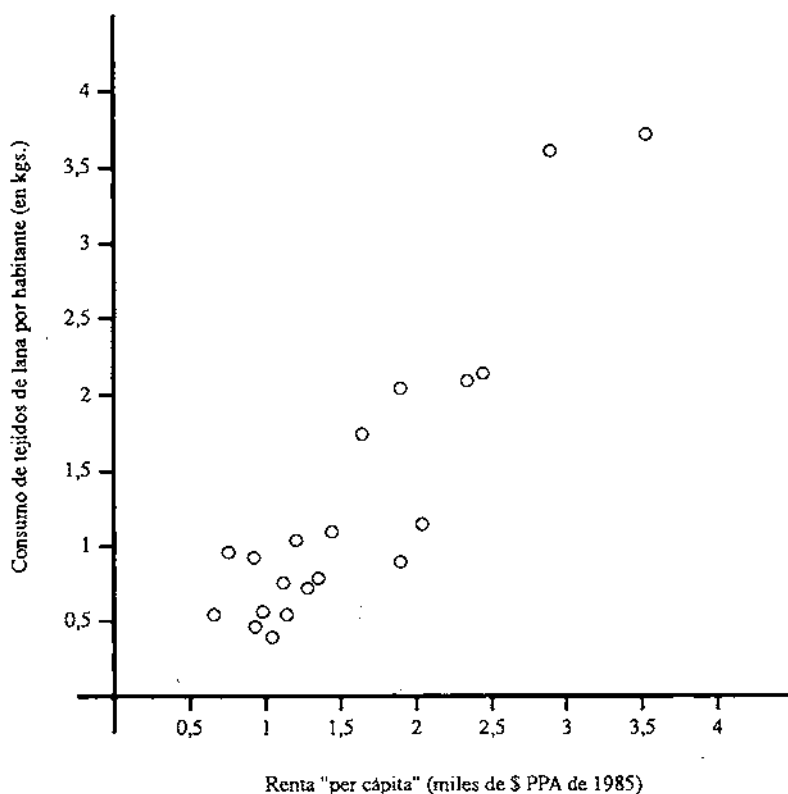
INGRESO REAL POR HABITANTE -EN \$PPA DE 1985- (1) Y CONSUMO DE TEJIDOS DE LANA "PER CÁPITA" (2) -EN KGS./AÑO-, EN ITALIA, ESPAÑA Y PORTUGAL.

	IT1	IT2	ES1	ES2	PT1	PT2
1830	917		879		598	
1860	1.054	0,403	978	0,469	642	0,514
1890	1.213	0,646	1.160	0,702	747	0,952
1913	1.866	0,878	1.460	0,728	858	0,930

Fuente: Para la columna 1, Parejo (en prensa). Para la 2 el cuadro 3 corregido con las cifras de importaciones netas de hilados y tejidos facilitadas por las estadísticas del comercio exterior de los respectivos países. En el caso británico, que ofrece la información de productos acabados en medidas de longitud (yardas) y no de peso, he seguido la estimación del U.S. Department of Labor (1892), quien sugiere una equivalencia de 3,5 yardas por libra de tejido de estambre y 1 por libra de tejido de lana. Interpolación de datos censales.

GRÁFICO 1

RELACIÓN ENTRE RENTA "PER CÁPITA" Y CONSUMO DE TEJIDOS DE LANA POR HABITANTE EN SEIS PAÍSES EUROPEOS (1830, 1860, 1890 Y 1913).



Fuente: Cuadros 5a y 5b.

Con las reservas apuntadas, creo que puede hablarse de una similitud apreciable entre el consumo de tejidos de lana por habitante en los niveles de renta de partida que ofrecen los países europeos más avanzados (en torno a los 1.000 \$ en 1830), con los que varias décadas más tarde se alcanzan en el mediterráneo (la agrupación en torno al ángulo inferior izquierdo del gráfico permite confirmar esta afirmación). Se trata de un argumento más a añadir a la polémica sobre el papel desempeñado por la demanda interna en el proceso de modernización de las economías atrasadas sureuropeas, que, no obstante su indudable atractivo, debe manejarse con cuidado y circunscribir exclusivamente al subsector lanero. No estamos ante un tejido barato, de consumo generalizado entre las clases trabajadoras —como el algodón—, sino ante una manufactura más ligada, por su propia naturaleza, a los avances de las clases medias y del proceso de urbanización. Las referencias a esta relación abundan en los textos de la época⁶³, y pueden contribuir a explicar, teniendo presentes los argumentos expuestos en las páginas anteriores, el salto cuantitativo que se produce en el consumo de textiles laneros una vez superados los 1.500\$ de renta en los países más avanzados. El incremento mucho más moderado de los niveles de ingreso en el sur de Europa sería, de esta forma, el causante de que la media consumida no alcanzase en todo el período el kilogramo por habitante.

Sin embargo, este tipo de argumentación, que al ligar niveles de renta/consumo de tejidos incide en las debilidades de la demanda como causa del limitado desarrollo industrial lanero, puede no resultar tan válido para la etapa intersecular, cuando, como se observa en el cuadro 5a o en el gráfico 1, el fortísimo incremento del ingreso “per capita” que se produce en el grupo de los grandes productores entre 1890 y 1913 no se corresponde, como hasta ese momento, con un crecimiento en el consumo de textiles de lana, cuyas cifras permanecen prácticamente estancadas entre una y otra fecha. Un fenómeno que, aunque en menor medida, también afectó al grupo mediterráneo —muy por detrás entonces de los volúmenes ofrecidos por Gran Bretaña, Francia y Alemania—, y que pudo atender, entre otros factores, a una saturación de los mercados interiores y/o a un desvío de la demanda hacia la adquisición de otros textiles. Para ponderar la participación del primero necesitaríamos una contrastación más amplia, que incluyese datos posteriores al período analizado y que asimismo tuviese en cuenta las modificaciones en las pautas de consumo que se produjeron a medida que se incre-

63. Transcribo aquí uno de los textos que resumen los términos en que se movían estos comentarios: “...*Le tissu de laine représente dans l'échelle des produits textiles la moyenne, il tient le milieu entre l'étoffe de soie, à laquelle s'attache l'idée de luxe et le tissu de coton, qui répond à l'idée de nécessité. Il exprime, lui, l'idée de confort, de bien-être. Son développement rapide est une nouvelle preuve de ce fait social moderne qui donne à notre siècle sa physionomie propre: l'extension du bien-être par la division de la richesse, la multiplication des situations moyennes (...), au détriment de la misère (...)*”. Commission des Valeurs en Douanes, Rapport pour 1888, Laine, p. 183. Recogido por Levain, Rougerie y Straus (1983-84), p. 59.

mentaban los niveles de renta⁶⁴. La aportación del segundo es más fácil de rastrear, teniendo en cuenta además el diferencial de precios que afectó a los tejidos de lana y algodón a partir de 1894⁶⁵, en un período de dificultades para grandes capas de la población. Los datos que ofrece el cuadro 6 parecen apuntar hacia esta dirección: las distintas tasas de crecimiento que ofrecen los textiles laneros y algodoneros – a esas alturas, éstos últimos eran los únicos que podían arrebatarle alguna cuota de mercado– pueden considerarse como un síntoma inequívoco de esta nueva orientación, que afectó prácticamente por igual a las naciones sureñas que a las noroccidentales, y entre aquellas en especial a España y Portugal, y donde sólo Italia y Alemania alcanzaron porcentajes por encima de la media.

CUADRO 6

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA RENTA "PER CÁPITA" (1),
EL CONSUMO INTERIOR DE TEJIDOS DE ALGODÓN (2) Y DE LANA (3). EN %

	1860-1890			1890-1913		
	1	2	3	1	2	3
GB+Fr+Al	0,92	3,13	2,56	1,32	1,49	0,46
Italia	0,47	4,19	1,58	1,89	2,09	1,34
España	0,57	1,79	1,35	1,00	1,00	0,15
Portugal	0,51	3,43	2,13	0,60	0,98	-0,09

Fuente: Cuadro 5 para las columnas 1 y 3. Para los tejidos de algodón: Mitchell y Deane (1962), Markovitch (1965-66), Kertesz (1917), Hoffmann (1965), Carreras (1983), Parejo (1990), Pereira (1983) y Lains (1992).

Lo que en cualquier caso parece incuestionable es que, por lo que respecta a los países avanzados, al margen del control que tenían establecido sobre los mercados exteriores, el período de gran transformación del subsector –la segunda mitad del XIX–, coincidió con una fase de expansión de su demanda interna, que fue entonces cuando alcanzó unos niveles de ingreso adecuados a las características laneras. Por

64. Que conozca, los estudios más completos realizados en este campo fueron los dirigidos a mediados de los cincuenta por Richard Stone, centrados en el comportamiento británico en la primera mitad del siglo XX. Para los años analizados dentro de aquel trabajo que se refieren al período que nos ocupa, el gasto en tejidos –la investigación no diferenciaba entre lana, seda, lino o algodón– se incrementó 3,5 puntos por encima del gasto total. Prest (1954), pp. 123-130. Puede consultarse también Houthakker (1957).

65. Dos fenómenos contrapuestos coincidieron en el tiempo: por un lado, la extensión de la hilatura continua y del telar automático en el algodón, lo que incrementó los niveles de productividad y provocó un descenso del precio de estos tejidos; de otro, el alza en la cotización de la lana –con un incremento que bordeó el 75 % entre 1895 y 1913, y que los fabricantes trasladaron casi íntegramente –la materia prima suponía alrededor de un 50 % de todos los costes productivos– al precio final de sus manufacturas. Vid., para el caso del algodón, Lazonick (1983), y Nadal (1991), pp. 60-63. El precio y la participación en los costes de la lana en Philpott (1955) y Deu (1990), pp. 89 y 96.

el contrario, los mediterráneos continuaban sujetos a un mercado interior pobre, escasamente desarrollado, y mucho más desequilibrado en sus niveles de ingreso, lo que inevitablemente condicionaba los límites de su expansión. La pregunta que necesariamente surge en este punto vuelve a remitirnos a una de las cuestiones planteadas, y todavía no enteramente resuelta, por la historiografía industrial en los países de desarrollo tardío: ¿por qué no exportaron?

El mercado exterior: ¿una alternativa inviable?

La afirmación que cierra el epígrafe anterior no es totalmente cierta. En realidad, tanto Italia como España y Portugal exportaron manufacturas de lana en este período, aunque lo hicieran en cantidades limitadas los dos primeros y en términos casi inapreciables el último. Sus mejores resultados se alcanzaron, además, en la etapa más crítica (1890-1913), aquella en la que coincidieron las tasas cercanas al estancamiento en el consumo interior con el incremento de las restricciones a los intercambios internacionales y la mayor presión, en mercados neutrales, de los grandes productores laneros.

Hasta ese momento, la exportación apenas había representado entre el 2 % y el 4 % de la producción de textiles de lana en Italia y España –las cifras portuguesas son despreciables–. Unos porcentajes que sólo comenzaron a mejorar, para el caso italiano, a comienzos de los noventa, hasta llegar a situarse en torno al 10 % en la primera década del XX, mientras que españoles y lusos siguieron moviéndose en términos similares hasta 1913. Sin duda, los avances que paralelamente estaba experimentando el subsector –mejoras en la productividad, una cierta especialización– tuvieron que ver con la ligera penetración en mercados exteriores, aunque fue la necesidad de buscar una alternativa al pobre comportamiento interior lo que condicionó esta nueva orientación de las industrias laneras mediterráneas. De cualquier modo, sujetas como estaban a su propia demanda interna y conscientes de las limitadas posibilidades de capturar otros mercados que los tiempos les ofrecían, no podían dejar de plantearse las ventas al extranjero como un mero complemento a la opción interior por la que, sin reservas, habían apostado hasta ese momento.

Los mejores resultados alcanzados por el textil italiano en el exterior deben atribuirse, en un porcentaje elevado, a aquellos factores que lo distinguían de sus vecinos españoles y portugueses y que, consecuentemente, lo acercaban a las características resumidas en el punto 1 para los grandes productores laneros: el masivo empleo de lanas regeneradas y el mayor desarrollo de su industria estambreira. Como pone de manifiesto el cuadro 7, el subsector lanero italiano no sólo multiplicó por más de diez sus exportaciones entre 1890 y 1913 –en ese mismo período, según vimos en el cuadro 3, había doblado su producción de textiles–, sino que al mismo tiempo estaba modificando sustancialmente el contenido de las mismas, compuestas, a la altura de 1913, por un volumen importante de artículos semielaborados –un 31,1 % de hila-

dos, todos de lana peinada— y una creciente presencia de géneros de estambre. Los países sudamericanos eran los destinatarios casi exclusivos de estos últimos artículos, mientras que las manufacturas de lana cardada incluían especialmente tejidos baratos —beneficiados de la utilización de materia prima regenerada, que competían incluso en el mercado británico—véase nota 42—, pero que sobre todo eran consumidos en Alemania, Francia, Austria y los Balcanes⁶⁶.

CUADRO 7
EXPORTACIONES ITALIANAS DE HILADOS Y TEJIDOS DE LANA. EN TNS.
1890-1913.

	1	2	3	4	5	6
1890	1,7	205,3	36,3	243,3	1,5	15,6
1913	891,7	1.257,0	718,3	2.867,0	9,3	56,1

Hilados de lana peinada (1), tejidos de lana cardada (2), tejidos de estambre (3), total 1+2+3 (4). % de exportación sobre producción (5); % de artículos de estambre sobre (4) (6).

Fuente: Lanino (1916), pp. LXX-LXXI. Elaboración propia.

Por el contrario, ni España ni Portugal consiguieron mejorar sustancialmente sus exíguos porcentajes de los años noventa. Ambos se aprovecharon de sus mercados coloniales —los antillanos, en el caso español⁶⁷; los africanos, en el portugués⁶⁸— y en menor medida de los sudamericanos —donde tuvieron que competir con los restantes productores europeos y norteamericanos⁶⁹—, enviando a todos ellos productos de carda ordinarios y apenas géneros estambrosos o de calidad.

Los límites a la exportación —en el 10 % para Italia, en el 2 % para la península ibérica— estaban, sin embargo, ahí. ¿De dónde provino la incapacidad de mejorarlos hasta 1913? Las respuestas más frecuentes a este interrogante contemplaban, ya en su época, el recurso al diferencial de costes —la falta de competitividad, en definitiva— en relación con los países europeos más avanzados. Las múltiples estimaciones comparativas realizadas en los países latinos por los propios fabricantes o por sus gobiernos, arrojaban siempre un saldo negativo que afectaba a los componentes más importantes de sus costes productivos —capital, energía, trabajo y materia prima—, sin que apenas se modificara, durante el período analizado, la distancia que porcen-

66. Confederazione Generale Fascista (1929), pp. 526-529 y 534-536.

67. El mercado colonial español absorbió, en los años noventa, entre el 60 % y el 70 % de todas las exportaciones laneras de la península. Vid. Parejo (1989), pp. 165-169.

68. The Wool Year Book (1917), p. 75.

69. Con resultados no siempre satisfactorios. Como expresaba el consul británico en Lisboa: "...Portugal has been supplanted in the Brazilian market by more advanced nations, more especially by Germany, whose products on account of their extreme cheapness, are able to compete advantageously with those not only of Portugal but of France and England..." Parliamentary Papers. Diplomatic and Consular Report on Trade and Finance. Commerce of Portugal during 1888, p. 5.

tualmente les separaba de británicos, franceses o alemanes⁷⁰. Pese a las dificultades que entrañaba la confección de este tipo de cálculos, italianos, españoles y portugueses coincidían sustancialmente en sus análisis: aunque su estructura de costes era muy parecida a la de sus competidores europeos⁷¹, los industriales laneros mediterráneos tenían que pagar un precio mayor por la maquinaria—importada de los países más avanzados— y la materia prima que compraban en el exterior, soportar unos costes energéticos y de capital superiores, y hacer frente a unos gastos salariales más elevados⁷². En este último caso no se trataba de una cuestión de coste de mano de obra—más barata que en los países noroccidentales—, sino que fundamentalmente tenía que ver con la productividad del trabajo, un problema que afectaba también a las restantes ramas textiles⁷³.

Junto a los mayores costes de producción, las precariedades exportadoras de las industrias laneras mediterráneas deben explicarse también en relación con los niveles de especialización que alcanzaron en este período. En este sentido, es preciso resumir aquí, retomando los planteamientos expuestos en éste y el anterior epígrafe, las consecuencias más importantes derivadas de la limitación al mercado interior que caracterizó a la producción lanera mediterránea. En primer lugar, supuso el predominio de bienes elaborados frente a los semimanufacturados: aun en el caso de las industrias de fase, éstas producían mayoritariamente en función de la demanda de hilos de las tejedurías de su entorno, y apenas para el mercado. Asimismo, su control sobre la demanda interna les obligaba a fabricar el mayor número posible de tipos de tejidos, y prácticamente toda la gama lanera no ligada a la confección, en especial, y en ambos casos, la de las clases medias e inferiores. Ello propició el mantenimiento de antiguas especializaciones y condicionó, en la práctica, un reparto desigual del mercado interior, que sólo comenzó a quebrarse cuando los focos laneros más avanzados ampliaron su producción también hacia los géneros baratos; una alternativa posibilitada, entre otros factores, por la extensión de la protección arancelaria a los productos de baja calidad.

70. Esta distancia variaba según el país y el organismo encargado de realizar los cálculos. Para Italia, por ejemplo, las estimaciones efectuadas por el fabricante Alejandro Rossi a comienzos de los años ochenta, arrojaban, en relación a una fábrica-tipo belga, una diferencia negativa del 6,25 % en los costes de producción, mientras que el costo anual por huso ascendía en Francia, por las mismas fechas, a 9,62 \$ y en Italia a 10,05 \$ U.S. Bureau of Foreign Commerce (1882), pp. 262-265. En España, las diferencias en relación a Francia o Gran Bretaña nunca bajaron—según cálculos de los propios fabricantes catalanes— del 25 %. Parejo (1989), pp. 173-175.

71. En líneas generales, un 60 % correspondería a la materia prima, un 20 % al trabajo, un 5 % en concepto de intereses, un 3 % a gastos energéticos y el 12 % restante a los gastos generales. U.S. Department of Labor (1892).

72. Para el caso italiano, el análisis más completo puede encontrarse en *Associazione dell'industria laniera italiana* (1914). Un resumen de la misma en *Di Nola* (1914-15), pp. 370 y ss. Para España vid. Parejo (1989), pp. 173-175. Portugal: *Chorographia Industrial* (1911), pp. 16-21.

73. Fundamentalmente el algodón. El desfase en la productividad—o eficiencia por trabajador—se situaría, para algunos autores, como la clave que explicaría el mantenimiento del dominio británico en los mercados internacionales hasta la Primera Guerra Mundial. Vid. Clark (1987). Para el caso español, Nadal (1991), pp. 65-67. Sobre el portugués vid. Reis (1987), pp. 223-227.

Protección *versus* especialización. Una línea argumental retomada recientemente por la historiografía industrial para el caso del algodón⁷⁴ y que, con ligeras variantes, puede ser extensible también a la lana. En resumen, la estructura productiva que caracterizó a los países más avanzados (concentración e integración vertical en el caso de la lana de carda; división horizontal en la de estambre), estaba lejos de alcanzarse en la Europa del sur, donde los elevados niveles de protección y el subdesarrollo de sus mercados interiores condicionaban el mantenimiento de las industrias de fase en la rama de carda —recuérdese la pervivencia del trabajo artesanal— y hacían muy difícil la segregación de las diferentes fases del proceso de elaboración estambbrero⁷⁵. La protección limitaba la urgencia de incrementar la competitividad⁷⁶; las condiciones de una demanda limitada al consumo final y abastecida fundamentalmente por la propia industria nacional, impedían reducir costes vía especialización⁷⁷. Así, si la diversificación otorgaba beneficios potenciales en el mercado interior, dificultaba, en los mismos términos, el acceso a los exteriores: éste, como acabamos de ver, sólo se consiguió —en España y Portugal— en base a mercados protegidos o especializaciones puntuales. Dentro de unos términos modestos, y como se expresó más arriba, los logros exteriores italianos deben relacionarse precisamente con aquellos factores que diferenciaban su industria lanera de la de sus vecinos de la península ibérica. Es factible pensar en unos mejores resultados para estos últimos de haber profundizado en la doble línea que caracterizó a la fabricación transalpina en este período. Ir más allá, sin embargo, era una tarea que ninguno de los tres países mediterráneos estaba todavía en condiciones de afrontar. En última instancia, la ventaja adquirida por los grandes productores laneros europeos a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX seguía mostrándose decisiva, y no sólo de cara a mercados exteriores, ya que, al establecer unos límites determinados a la comercialización externa de los géneros mediterráneos sancionaba paralelamente la opción interior por la que éstos se habían inclinado desde que iniciaron su proceso de modernización: la industria lanera de la Europa del Sur quedaba así inevitablemente li-

74. Temin (1988), Harley (1992), Brown (1992).

75. Un resumen sobre los incentivos para la integración vertical en Perry (1989).

76. Como se apuntaba para el caso italiano: "...*Quanto su tali fattori (poca specializzazione —deficienza del consumo— mancanza di adattamento del prodotto) abbia influito la protezione, non può chiaramente dirsi: certo è che la protezione doganale, diminuendo el consumo, e rendendo meno viva la concorrenza interna ha reso meno necessario ai nostri industriali lo adattamento lento e continuo delle industrie alle nove condizioni che si andavano via manifestando...*" Di Nolas (1914-15), p. 373.

77. Sobre las precariedades de los mercados intermedios en la Europa mediterránea, vid. U.S. Bureau of Foreign Commerce (1882). También Di Nola hacia referencia a la falta de especialización italiana en los siguientes términos: "...*Il vizio fondamentale de la nostre inorese, come già osservammo, sta nella mancanza di specializzazione. Una tale mancanza porta in pratica vari inconvenienti. Porta in primo ad una minore intensità di produzione: perchè ogni filatori ad esempio dovendo produrre filati di titoli diversi, ogni tanto deve arrestare la macchine per cambi di ingranaggi, pulizie, ecc.; cose che produce grande perdita di tempo. Non solo; ma questa mancanza di specializzazione rende meno perfetto il prodotto, impedisce all'industriale di seguire da vicino i vari miglioramenti tecnici acquisiti dall'industria...*" Di Nola (1914-15), p. 372.

gada (al menos hasta que la Primera Guerra Mundial quebró el modelo de control franco-británico-alemán sobre los mercados internacionales) a las limitadas posibilidades de crecimiento que le ofrecía su propio mercado interior.

BIBLIOGRAFÍA

- AMZALAK, M.B. (1916), *A fibra de lâ*, Lisboa.
- ANNALI DI STATISTICA (1895), *Statistica Industriale. Industria della lana*. Fasc. LIX, pp. 17-24. Roma.
- ASSOCIAZIONE DELL'INDUSTRIA LANIERA ITALIANA (1914), *Osservazioni sullo stato attuale dell'industria laniera in rapporto alla prossima riforma dei Trattati doganali*, Torino.
- (1924), *L'industria laniera en Italia*. Roma.
- ATTI DEL COMITATO DELL'INCHIESTA INDUSTRIALE (1873), *Deposizioni scritti. Produzione della lana*. Roma.
- AZAMBUJA PROENÇA, A. de (1884), *A industria de Tecidos de Lã em Portugal. Algumas considerações sobre o seu atraso e estacionamiento*. Belem.
- BARNARD, A. (1958), *The Australian Wool Market 1840-1900*. Melbourne.
- BECK, F. de (1926), *Le commerce international de la laine*. Geneve.
- BENAUL, J.M. (1991), "La Llana", en *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, vol. 3: *Indústria, transports i finances en el segle XIX*, Barcelona.
- (en prensa), "Especialización y adaptación al mercado de la industria textil lanera, 1750-1913".
- BOWLEY, J. (1905), "Notes on the Statistics of the Woollen Industries", *The Economic Journal*, pp. 584-590.
- BROWN, J.C. (1992), "Market Organization, Protection, and Vertical Integration: German Cotton Textiles before 1914", *Journal of Economic History*, LII, 2, pp. 339-351.
- CAMPOS MELO, J.M. de (1907), *Lãs e lanificios*. Coimbra.
- CARRERAS, A. (1983), *La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan segle XIX fins a l'actualitat*. Tesis Doctoral inédita. Universidad Autónoma de Barcelona.
- (1988), "La industrialización española en el marco de la historia económica europea: ritmos y caracteres comparados", en J.L. García Delgado ed. *España. Economía*. Madrid, pp. 79-118.
- (1990), *Industrialización española. Estudios de historia cuantitativa*. Madrid.
- CASTRONOVO, V. (1964), *L'industria laniera in Piemonte nel secolo XIX*. Turín.
- CENTO BULL, A. (1989), "Proto-industrialisation, Small-scale Capital Accumulation and Diffused Entrepreneurship. The Case of Brianza in Lombardy (1860-1950)", *Social History*, XIV, 2, pp. 177-200.
- CHOROGRAPHIA INDUSTRIAL (1911), "— do Concelho de Castello Branco", *Boletim do Trabalho Industrial*, 63.

- CLAPHAM, J.H. (1906), "Industrial Organization in the Woollen and Worsted Industries of Yorkshire", *Economic Journal*, XVI.
- CLARK, G. (1987), "Why Isn't the Whole World Developed?", *Journal of Economic History*, XLVII, 1, pp. 141-174.
- CONFEDERAZIONE GENERALE FASCISTA DELL'INDUSTRIA ITALIANA (1929), *L'industria italiana*. Roma.
- CROUZET, F. (1990), *Britain Ascendent: Comparative Studies in Franco-British Economic History*. Cambridge/París.
- DAVIET, J.P. (1987), "Le complexe industriel de Roubaix-Tourcoing et le marché de la laine (1840-1950)", *Revue du Nord*, LXIX, oct.-dic., pp. 777-813.
- DELABY, R. (1942), *Le marché international de la laine*. Paris.
- DESPATURE, P. (1935), *L'industrie lainiere. Son organisation corporative nationale et internationale*. Paris.
- DEU I BAIGUAL, E. (1990), *La indústria tèxtil llanera de Sabadell, 1896-1925*. Sabadell.
- DEWERPE, A. (1985), *L'industrie aux champs. Essai sur la proto-industrialisation en Italie du Nord (1800-1880)*. Roma.
- DIREÇÃO GERAL DO COMMERCIO E INDUSTRIA. PORTUGAL. (1881), (1890) y (1916). *Inquerito Industrial*. Lisboa.
- DUNHAM, A.L. (1930), *The Anglo-French Treaty of Commerce of 1860*. Londres.
- EILENA, V. (1880), *La statistica di alcune industrie italiane*. Roma.
- FEDERICO, G.; FENOALTEA, S.; ZAMAGNI, V. (1991), *Il valore aggiunto per settore nel 1911*. ISTAT. Roma.
- GARCIA COLMENARES, P. (1992), *Evolución y crisis de la industria textil castellana, 1750-1900*. Madrid.
- GRAHAM CLARK, W.A. (1908), *Manufactures of Woollen, Worsted and Shoddy in France and England and Jute in Scotland*. U.S. Bureau of Manufactures. Special Agents Series, 25. Washington.
- HARLEY, C.K. (1992), "International Competitiveness of the Antebellum American Cotton Industry", *Journal of Economic History*, LII, 3, pp. 559-584.
- HOFFMANN, W.G. (1955), *British Industry, 1700-1950*. Oxford.
- (1965), *Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19 Jahrhunderts*. Berlin.
- HONEYMAN, K. y GOODMAN, J. (1986), "Regional Integration and Specialization in the French Worsted Industry, 1810-1910: An Aspect of Industrialization in France". *Textile History*, 17, 1, pp. 39-50.
- HOUTHAKKER, H.S. (1957), "An International Comparison of Household Expenditure Patterns, Commemorating the Centenary of Engel's Law". *Econometrica*, pp. 532-571.
- JENKINS, D.T. (1984), "Mazamet and the Skin Wool trade, 1850-1913", *Textile History*, 15, 2, pp. 171-190.

- (1988), “The Response of European Wool Textile Manufacturers to the Opening of the Japanese Market”, *Textile History*, 19, 2, pp. 255–278.
- JENKINS, D.T. y MALIN, J.C. (1990), “European Competition in Woollen Cloth, 1870-1914: the Role of Shoddy”, *Business History*, XXXII, 4, pp. 66-86.
- JENKINS, D.T. y PONTING, K.G. (1982), *The British Wool Textile Industry, 1770-1914*. Londres.
- JUSTINO, D. (1988), *A formação do espaço económico nacional. Portugal, 1810-1913*, 2 vols. Lisboa.
- KERTESZ, A. (1917), *Die Textilindustrie sämtlicher staaten*. Braunschweig.
- LAINS, P. (1987), “O proteccionismo em Portugal (1842-1913): um caso mal sucedido de industrialização conço- rrencial”, *Análise Social*, XXIII, 97, pp. 481-503.
- (1992), *Economic Growth and Foreign Trade in the European Periphery: Portugal, 1851-1913*. Tesis Doctoral inédita. Instituto Universitario Europeo. Florencia.
- LAZONICK, W. (1983), “Industrial Organization and Technological Change: The Decline of the British Cotton Industry”, *Business History Review*, LVII, pp. 195-236.
- LEVAIN, J., ROUGERIE, J. y STRAUS, A. (1983-84), “Contribution à l'étude des mouvements de ‘longue durée’: la croissance de l'industrie lainière en France au XIXe siècle: ses allures et ses déterminants”, *Bulletin de l'Institut d'Histoire Economique et Sociale de l'Université Paris I*, núm. 12-13.
- LANINO, P. (1916), *La nuova italia industriale*. Roma.
- LEVY-LEBOYER, M. y BOURGUIGNON, F. (1985), *L'economie française au XIXe siècle, Analyse macroeconomique*. Paris.
- LEWIS, W.A. (1978), *Growth and Fluctuations, 1870-1913*. Londres.
- MARKOVITVH, T.J. (1965-66), “L'industrie française de 1789 à 1964. Histoire quantitative de l'économie française”, *Cahiers de l'U.S.E.A.*, série AF, núms. 4, 5, 6 y 7. París.
- MASS, W. y LAZONICK, W. (1990), “The British Cotton Industry and International Competitive Advantage: The State of the Debates”, *Business History*, XXXII, 4, pp. 9-57.
- MITCHELL, B.R.; DEANE, P. (1962), *Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge.
- NADAL, J. (1987), “La industria fabril española en 1900. Una aproximación”, en J. Nadal, A. Carreras y C. Sudriá (eds.): *La economía en el siglo XX. Una perspectiva histórica*. Barcelona, pp. 23-61.
- (1991), “La industria cotonera”, en *Història Econòmica de la Catalunya contemporània, vol. 3; Indústria, transports i finances en el segle XIX*. Barcelona.
- ODELL, R.M. (1911), *Cotton Goods in Spain and Portugal*. U.S. Bureau of Manufacturers. Special Agents Series, 46. Washington.
- PAREJO, A. (1987), *Industria dispersa e industrialización en Andalucía. El textil antequerano, 1750-1900*. Málaga.
- (1989), *La industria lanera española en la segunda mitad del siglo XIX*. Málaga.
- (1990), *Málaga y los Larios. Capitalismo industrial y atraso económico, 1875-1914*. Málaga.

- (en prensa), "La industrialización europea en el siglo XIX: un balance historiográfico de la reconstrucción de macromagnitudes durante el último decenio", *Idearium*, 2.
- PEDREIRA, J.M. (1990), "Social Structure and the Persistence of Rural Domestic Industry in Nineteenth Century Portugal", *Journal of European Economic History*, XIX, 3, pp. 521-547.
- PEREIRA, M.H. (1983), *Livre-cambio e desenvolvimento económico. Portugal na segunda metade do século XIX*. Lisboa.
- PERRY, M.K. (1989), "Vertical Integration: Determinants and Effects", en R. Schmalensee y R. Wilig, eds., *Handbook of Industrial Organization*. North Holland.
- PHILPOTT, B.P. (1955), "Fluctuations in Wool Prices, 1870-1953", *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research*, pp. 1-28.
- PREST, A.R. (1954), *Consumers Expenditure in the united Kingdom, 1900- 1919*. Cambridge.
- RAMELLA, F. (1984), *Terra e telai. Sistema di parentela e manifattura nel Biellese dell'Ottocento*. Turin.
- REIS, J. (1986), "A produção industrial portuguesa, 1870-1914: primera estimativa de um índice", *Análise Social*, XXII, 94, pp. 903-928.
- (1987), "A industrialização num país de desenvolvimento lento e tardio: Portugal, 1870-1913", *Análise Social*, XXIII, 96, pp. 207-227.
- ROSSI, A. (1869), *Dell'Arte della lana in Italia e all'estero*. Roma.
- SELLA, G. (1865), "Industria della lana", *Reale Comitato dell'Esposizione Internazionale di Londra. Relazione dei Commissari Speciali*. vol. III. Turin, pp. 328-356.
- SERRANO SANZ, J.M. (1987), *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española 1875-1895*. Madrid.
- SIGSWORTH, E.M. (1980), "The Woollen Textile Industry", en r. Church, ed., *The Dynamics of Victorian Business. Problems and Perspectives to the 1870s*. Londres.
- SIGSWORTH, E.M. y BLACKMAN, J.M. (1968), "The Woollen and Worsted Industries", en D.H. Aldcroft ed., *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875-1914*. Londres.
- TEMIN, P. (1988), "Product Quality and Vertical Integration in the Early Cotton Textile Industry", *Journal of Economic History*, XLVIII, 4, pp. 891-907.
- TURNER, J.W. (1896), "The Position of the English Wool Trade", *Journal of the Royal Agricultural Society*.
- UNITED KINGDOM. COMMITTEE ON INDUSTRY AND TRADE (1928), *Survey of Textile Industries*. Part III. Londres.
- UNITED KINGDOM. HOUSE OF LORDS. COMMERCIAL REPORTS (1878), *Papers Relative to French Industry and Commerce*. Londres.
- UNITED KINGDOM. PARLAMENTARY PAPERS (1886), *Royal Commission on Depression of Trade and Industry*. Londres.
- UNITED KINGDOM. TARIFF COMMISSION REPORT (1905), Vol. II. *The Textile Trade*. Part II: *The Woollen Industry*, parag. 1.307-1.549. Londres.

- U.S. BUREAU OF FOREIGN COMMERCE (1882), *Cotton and Woollens Mills of Europe. Report from the Consuls of the U.S. on the Cotton and Woollen Industries of Europe.* Washington.
- U.S. BUREAU OF STATISTIC (1894), *Wool and Manufacturers of Wool. Special Report Relating to the Imports and Exports of Wool and its Manufacturers in the U.S. and the Principal Foreign Countries; also its Production, Consumption and Manufacture from 1789 to the Present Time.* Washington.
- U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1892), *Seventh Annual Report of the Commissioner of Labor. Cost of Production: the Textiles and Glasses.* Washington.
- (1902), *Present Conditions of the Hand Working and Domestic Industries of Germany.* Washington.



*The woollen industry in southern Europe: a comparative analysis
(1860-1913)*

ABSTRACT

Between 1860 and the First World War the European woollen industry underwent a process of profound transformation, based on a modification of its productive structures, an unprecedented increase in its levels of production and on increasingly important participation of the worsted subsector. However, throughout this period the gap, which from the beginning existed between the woollen industries of Great Britain, France and Germany and the Mediterranean countries was not bridged. The former maintained their domination of external markets (progressively widened to semi-manufactured products) and took advantage of an internal demand more in line with the characteristics of woollen articles, due to its levels of income. Meanwhile, in Italy and specially in Spain and Portugal the restraint of the internal market which characterized then not only limited its possibilities of growth (being subjected to a scarcely developed internal demand) but also, due to the limited specialization that resulted, prevented them from competing successfully in external markets.

