

SEVILLA EN EL PRIMER TERCIO DEL SIGLO XX, ¿UNA INDUSTRIALIZACION IMPOSIBLE?

Carlos Arenas Posadas

La actividad industrial sevillana en las primeras décadas del siglo XX –entre 450 y 700 empresas según las épocas, 30 ó 40.000 obreros etc– parece hoy un fenómeno en absoluto despreciable. Aquella industria abarcaba un amplio espectro de ofertas que se fueron originando en cuatro circunstancias diferentes: la herencia de unas manufacturas estatales –industrias militares, fábrica de tabacos etc– que eran todavía en esas fechas algunos de los centros fabriles más intensivos en mano de obra del país; la necesidad de abastecer las demandas generadas por la agricultura y por el comercio de exportación –metalurgia, madera, textil, envases etc–; la demanda doméstica de la propia ciudad y de su amplio hinterland –materiales de construcción y cerámica, vidrio, panificación, imprenta, velas, refinados de petróleos etc–; y, finalmente, el aprovechamiento de las ventajas comparativas que otorgaba el marco geográfico –industrias del corcho, el aderezo de aceitunas, la molturación de harinas, el refinado de aceites, la cerveza o la fabricación de abonos inorgánicos–.

El suelo industrial en la Sevilla de primeros de siglo, presentaba una distribución realmente peculiar. Todavía, más del 80% de las empresas seguían ubicadas en el interior o en los límites de los cascos urbanos tradicionales de Sevilla y Triana. Salvo el suroeste de la ciudad que quedó reservado para zona residencial de la clase burguesa y para sede social de las principales firmas comerciales y de servicios, la mayor parte de las fábricas y talleres estaban instalados en viejos edificios desamortizados, en corrales, casas de vecindad, pequeñas accesorias etc, compartiendo el espacio con las viviendas de la población trabajadora del norte y del oeste. En este caos aparente encontramos, sin embargo, signos de evidente racionalidad. Se puede decir que la industria del primer tercio del siglo en Sevilla, iba por barrios. Aún hoy, se puede identificar fácilmente el barrio de Triana con la industria alfarera; algo más difícil

resulta la relación entre la fundición y la metalurgia del hierro con el corredor que partiendo del Arenal discurre paralelo al Guadalquivir hasta llegar a la Resolana. Las industrias del corcho, textil, envases etc, se concentraban al noreste de la ciudad en torno a los barrios de San Julián, San Marcos etc. La proximidad al río o a los lugares de entrada de las materias primas, más la necesaria concentración para paliar los costes de transporte y de mano de obra, son, entre otras, las causas de esa racionalidad.

A comienzos del siglo, las más importantes empresas disponían, no obstante, de una primera área de expansión industrial fuera del perímetro urbano, aunque no tan lejos del mismo como para que se convirtiera, finalmente, en un nuevo dogal que condicionó y retrasó el necesario ensanche de una ciudad que doblaría su población entre 1901 y 1936. Esta zona fabril nacía en la entonces calle Industria, al pie de la Pasarela, y se extendía por lo que conocemos por «La Ronda» y por las avenidas que en ella confluían: Enramadilla, Eduardo Dato, Luis Montoto, Avenida de Miraflores, Sánchez Perrier etc.

De esta somera descripción de la actividad industrial sevillana, se puede deducir al menos una primera característica estructural de la misma: su dualidad. Junto a unas pocas decenas de instalaciones de mediano y gran tamaño situadas en las afueras, la inmensa mayoría de las unidades de producción difícilmente podría ser reconocida como verdaderas fábricas.

Ejemplificaré este carácter dual con dos sencillas referencias al consumo eléctrico de las empresas y al número de obreros de las mismas.

POTENCIA ELECTRICA INSTALADA EN LA INDUSTRIA SEVILLANA ENTRE 1904 Y 1916¹. EN CABALLOS DE VAPOR.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Más de 100 CV	8	1,8	1809	35,2
Entre 50 y 99 CV	9	2,0	536	10,4
Entre 20 y 49 CV	35	7,9	934	18,1
Entre 10 y 19 CV	55	12,5	725	14,1
Entre 1 y 9 CV	333	75,6	1131	22,0
Total	440	100	5135	100

(1) Potencia instalada por fábrica. (2) Número de empresas. (3) Porcentaje respecto al total de empresas de la muestra (4) Total de la potencia instalada. (5) Porcentaje respecto al total de la potencia instalada.

El cuadro anterior es lo suficientemente elocuente como para necesitar comentarios adicionales. En el segundo ejemplo relativo al empleo, las conclusiones son las mismas: importantes concentraciones de mano de obra y pequeños grupos de trabajo coexistían en el tejido industrial sevillano.

1. Archivo Municipal de Sevilla. Calderas y motores.

RELACION ENTRE EMPRESAS Y PLANTILLAS EN LA INDUSTRIA SEVILLANA EN 1921.²

Plantillas	% Empresas
+de 1000 obreros	0,50
500-1000	0,75
100-500	5,52
10-100	78,14
- de 10 obreros	15,00
Total	100

Total de la muestra: 398 empresas.

Esta dualidad de medianas y minúsculas empresas se repetía, en mayor o menor grado, en casi todos los sectores productivos. Entre las excepciones, Sevillana de Electricidad, creada en 1894, se colocó como productor único de energía eléctrica en 1923, tras anular la competencia de otras empresas que ejercían o pudieron ejercer en Sevilla desde finales del XIX: Bonet, Guadiaro o Catalana³. Esta última sociedad monopolizaba la oferta de gas para alumbrado, consumo industrial y doméstico. Cruzcampo, fundada en 1904, supo desde muy pronto monopolizar la producción cervecera en la ciudad.

La norma, repito, era la dispersión empresarial y la atomización de la oferta en la práctica totalidad de los sectores.

En el metal, los tres grandes fabricantes, Pando –maquinaria agrícola, utensilios de cocina–, Cobián –camas, laminados–, Balbontín –máquinas de coser–, no alcanzaban, cada uno, el 10% del total de la contribución industrial de un sector que sumaba un total de cuarenta empresas⁴; en la madera, sólo la firma Fernández Palacios, almacenista y fabricante de cajones, alcanzaba ese 10% entre noventa talleres dedicados a aserrar y construir embalajes y muebles.

En sectores más intensivos en capital, el grado de concentración empresarial era superior, aunque no absoluto. En el textil, Lázaro –lonas y tejidos gruesos–, Lissén –saquerío de yute– o Gil, reunían entre el 20 y el 30% de la contribución. En el sector del barro y la cerámica La Cartuja de Pickman, Mc Dougall en San Juan de Aznalfarache, o Laffite –material de construcción– en Los Remedios, cohabitaban en el mismo mercado con más de medio centenar de tejares, hornos y azulejerías de la vega y de las calles de Triana. Junto a los grandes almacenes exportadores de corchos en cuadradillos o en láminas, Mallol, La Internacional y, sobre todo, la americana Armstrong Cork, el diminuto «boliche» era la unidad más representativa de la industria corchotaponera. Uno tras otro, viejos o nuevos sectores

2. Archivo del Instituto Andaluz de la Seguridad Social.

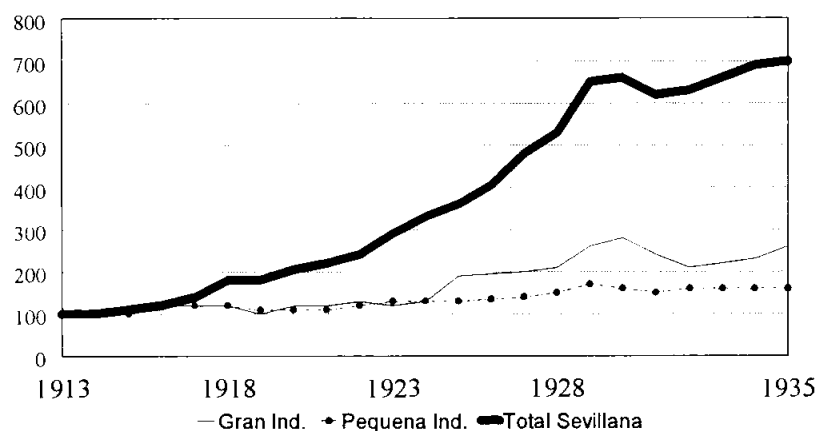
3. Archivo Sevillana de Electricidad. Actas del Consejo de Administración y Memorias Anuales a Junta de Accionistas.

4. Archivo de la Delegación de Hacienda de Sevilla. Matrícula Industrial.

industriales se desarrollaban repitiendo esta misma estructura, en el que el presumible exceso de oferta y de competencia limitaban lógicamente las posibilidades de expansión.

Globalmente considerada, la actividad industrial sevillana hasta la guerra civil se desarrolló entre parámetros bastante mediocres. Para ilustrar esta opinión, utilizo en el gráfico siguiente una variable altamente significativa: el consumo eléctrico de la industria local entre 1913 y 1936, y su comparación con la evolución del consumo total de energía eléctrica⁵.

GRAFICO 1



Base 1913 = 100

La mediocre trayectoria de la industria sevillana es susceptible de ser dividida en distintas coyunturas, todas ellas estrechamente relacionadas con la evolución de las actividades económicas más importantes de la región: la agricultura y el comercio de exportación.

Las buenas cosechas y las exportaciones masivas de aceite, aceituna etc, como las de 1910-1911, por ejemplo, promovieron la demanda industrial de aquellos útiles necesarios para la comercialización de los productos primarios: herramientas y envases. Por el contrario, las depresiones debidas a la sequía, 1904-1906, o a las restricciones de los mercados internacionales, 1913-1918, 1931-1933, se dejaron sentir negativamente en la actividad industrial de la capital.

Paradójicamente, otras industrias locales se beneficiaron, en cambio, de las malas perspectivas de los mercados exteriores; tal es caso de la corchotaponera, cuya recuperación entre 1906 y 1914, se debió a la fuerte competencia de los

países suberícolas –Portugal, Italia, Norte de Africa– en los mercados mundiales del corcho en planchas, agravada por la fortaleza relativa de la peseta en esos años.

En otro orden de cosas, el período entre 1907 y 1911, fue especialmente relevante debido al impulso productivo que significó la incorporación masiva de los motores eléctricos en fábricas y talleres. Tras una breve y poco fructífera etapa protagonizada por los motores de gas, el pequeño motor eléctrico hizo posible la modernización de los talleres, sustituyó con ventaja el uso de las viejas máquinas de vapor, excesivamente rígidas y antieconómicas.

El período 1907-1911 constituyó, además, una etapa de descubrimiento y consolidación de los valores industriales en nuevos sectores. En el caso de la industria harinera –Ayala, Clavero, Delgado–, influyó la creciente protección arancelaria a los trigos y harinas españolas; en el de la industria química, el descubrimiento y aprovechamiento de los yacimientos de fosforita del Magreb que atrajo a la capital andaluza a empresas como Cros, Hispano Francesa, General de Industria y Comercio etc. El quinquenio 1907-1911 fue uno de los más activos y esperanzadores en la historia de la ciudad hasta finales de los años cincuenta.

La primera guerra mundial, 1914-1918, tuvo repercusiones contradictorias sobre la industria sevillana. Por un lado, la guerra provocó la ruptura de las fidelidades que tradicionalmente mantenía la industria sevillana con los mercados exteriores. Cesó la importación de la mayor parte de los suministros de materias primas estratégicas– el carbón inglés, la hoja de lata, la tierra, la madera etc– o llegó a precios prohibitivos debido a la escasez y a los problemas del transporte. A finales de 1917, el panorama que se dibujaba era inquietante. Las revueltas de parados hambrientos tras el cierre de empresas por falta de energía en el mes de Diciembre, fue la versión sevillana del Octubre ruso. Si a todo ello le unimos que los tradicionales mercados de los derivados del corcho, la cerámica, los alimentos etc, se vieron clausurados por la falta de transporte y por la resistencia de los mercados a adquirir mercancías consideradas superfluas, el panorama se ensombreció aún más.

Por encima de estas dificultades, la metalurgia –que se sobrepuso a la escasez de arrabio gracias al tren de laminación introducido por la empresa Cobián–, y en mayor grado el textil, se beneficiaron de la conocida expansión de los mercados exteriores en esos años, ocasionada por la desviación militarista de los aparatos productivos en toda Europa.

Tras la guerra, casi nada volvió a ser como antes. Si el armisticio significó la reapertura de los mercados mundiales a los productos primarios andaluces, la reanudación de la actividad productiva en los países beligerantes acabó con la fugaz ilusión industrializadora de las ciudades y países que se habían beneficiado de la anterior coyuntura.

En los años veinte, sólo la preparación de la Exposición Iberoamericana de 1929, se tradujo en incentivos momentáneos para determinadas industrias locales, como la electricidad, la cerámica, los materiales de construcción, la industria del hierro etc. Por lo demás, la economía sevillana volvió a centrarse

5. Archivo Compañía Sevillana de Electricidad. Libros de Inventarios-Balances.

en la exportación de materias primas, de productos agrarios y forestales, aunque, siguiendo una pauta que afectó a las economías exportadoras de productos primarios en el mundo entero, a precios menos remunerativos que antes de la guerra. La economía sevillana engrosó en los años veinte la lista de países y regiones con economías exportadoras de productos no manufacturados cuyas decadencias condujeron a la crisis general de la década siguiente.

Finalmente, la industria sevillana del período de la República se vio influenciada por una triple circunstancia negativa: por los efectos de la crisis mundial en general y de la de los Estados Unidos en particular, lo que se reflejó claramente en el retroceso de las exportaciones de aceitunas o de corcho en planchas o en aglomerados cuya culminación fue el cierre de Armstrong Cork de la avenida de Miraflores y el incendio de la Universal en los años 1933 y 1934. Una segunda vertiente de la crisis tuvo motivaciones estrictamente locales. Se trata de la recesión que se precipitó sobre la ciudad una vez terminada la Exposición de 1929, y que sobrepasó «las más pesimistas previsiones» según el catedrático Jiménez Fernández, arruinando los negocios de coyuntura y privando a la ciudad de recursos económicos imprescindibles en la coyuntura altamente recesiva de los treinta. La tercera dimensión de la crisis se deriva de las circunstancias políticas que atravesaba el país. La recesión del crédito y el obstruccionismo generalizado al Régimen Republicano salpicaron de obstáculos el devenir de la industria sevillana y española hasta la guerra civil. En pesetas corrientes, la contribución industrial sevillana de 1936 era un tercio menor que la de 1929 a pesar del aumento de los impuestos. Industrias longevas como Ayala –harinas–, Laffite y Goizueta –materiales de construcción–, Lissén, Lázaro –textil–, y muchas otras, desaparecieron, y el resto redujo de forma importante su actividad.

En definitiva, la industria sevillana desde 1901 a 1936 ofrece un panorama bastante mediocre, sembrado de algunas luces, y muchas más sombras. Ahora, ha llegado el momento de responder en nuestro estudio a la pregunta que hacía en la cabecera: ¿fue imposible el desarrollo industrial en la capital andaluza?; y si a tenor de lo descrito, la respuesta es afirmativa, ¿cuáles fueron las circunstancias que motivaron finalmente esa imposibilidad?

Permítaseme aún una última consideración previa. Como es sabido, en las últimas décadas del siglo XIX entró en crisis una fase del capitalismo y un modelo de industrialización que había transcurrido paralelamente al liderazgo británico sobre la economía mundial. La superación de dicha etapa se sustentó en cambios profundos referidos, primero, a aspectos institucionales y de política económica en la línea de la contribución del Estado a la defensa de los mercados nacionales y a la captura de los foráneos; segundo, a la reorganización de las empresas en orden a una mayor concentración de decisiones, capitales y mercados; tercero, a una reorganización de los procesos de trabajo, en el sentido de un mayor control sobre la mano de obra, y en oposición a las tradicionales competencias de los artesanos en la dirección de la producción.

Estado, reserva de mercados, concentración de capitales y de decisiones, reorganización de la mano de obra dentro de las empresas, constituyeron tam-

bién en España, aunque tardíamente, las fórmulas del éxito de los proyectos industriales en regiones como Cataluña o el País Vasco. Lo que intentaré demostrar a continuación es que la ausencia de esas nuevas sustentaciones estructurales jalonaron el proceso de la desindustrialización sevillana en el primer tercio del siglo XX.

II

Tradicionalmente y hasta hace poco, se ha vinculado el fracaso de la desindustrialización andaluza y sevillana con la carencia de las materias primas y de los recursos naturales básicos. Ni carbón para alimentar las calderas, ni hierro sobre el que efectuar las múltiples posibilidades de su transformación, ni agua suficiente para ser embalsada y mover las turbinas de las centrales eléctricas etc. Siguiendo con esta lógica, las insuficientes rentas de situación –a lo sumo se ha valorado positivamente la proximidad de la fosforita del Magreb y de las piritas sevillanas y onubenses en la fabricación de superfosfatos–, se tradujeron en elevados costes de producción, y, por tanto, en dificultades añadidas a la competitividad con otras ofertas.

Hoy sabemos, y ahí están el caso de Japón o más modestamente el de Cataluña, que la ventaja en recursos naturales no es absolutamente imprescindible para el despegue industrial e incluso que, en ocasiones, resulta contraproducente.

Hasta la primera guerra mundial, no tener carbón o no poder usar el carbón cercano –la oferta asturiana era escasa y cara, el de la sierra de Córdoba servía para la mezcla pero se despreciaba, salvo para la industria cerámica, por su bajo contenido calórico; el de Villanueva del Río era propiedad exclusiva de la compañía de ferrocarriles M.Z.A.–, era una auténtica ventaja comparativa. La tonelada de carbón británico tenía un precio asequible, era de mejor calidad que el nacional e, incluso, resultaba puesto en fábrica más barato que en otras regiones como la levantina o la catalana, por ejemplo⁶. Esta ventaja comparativa respecto a otras economías españolas se interrumpió durante la primera guerra mundial cuando los suministros de carbón británicos se hicieron escasos, y quedó anulada definitivamente a partir de que la Dictadura de Primo de Rivera fuera imponiendo la obligatoriedad de consumir carbones nacionales.

El severo régimen pluviométrico de la región andaluza ha hecho pensar a algún autor que el coste de la energía eléctrica debió constituir un serio handicap para las posibilidades de expansión del tejido industrial sevillano. Sin embargo, y aunque el coste del kilowatio producido por Sevillana fue más elevado que el producido en centrales hidroeléctricas por las compañías del norte del país, y a pesar de que no hubo una unificación de tarifas y una política de compensaciones entre las eléctricas españolas hasta los años cincuenta, la empresa industrial andaluza no se vio afectada negativamente por estos costes

6. Coll, Sebastián y Sudriá, Carlos. *El carbón en España*. Madrid, 1987.

diferenciales. La energía eléctrica en Sevilla fue muy cara para el consumo doméstico o para el alumbrado público, pero su precio fue similar a la media nacional en la destinada al consumo de las pequeñas empresas –0,25 ptas el kilowatio/hora en los años veinte–, y se aproximaba al coste real de producción, 0,07 pesetas, para los grandes consumidores industriales como Lissén, Cruz del Campo, Clavero etc⁷. La razón de que un monopolio en formación vendiera energía asequible o barata a la industria estuvo en el exceso de oferta –Sevillana sumaba mediante adquisiciones de empresas las producciones de sus posibles o reales competidores–, y en el compromiso con su accionariado mayoritario de colocar motores de patente alemana en las industrias andaluzas. La elasticidad de la demanda industrial, frente a la rigidez de la demanda doméstica o del alumbrado público, constituía un elemento añadido de la moderación del precio de la energía eléctrica a las industrias.

Respecto al otro recurso básico, el hierro, su importancia en el despegue de la industrialización española adquiere su principal ejemplo en el caso vasco. La «modernización» de la economía vasca se centró desde finales del siglo XIX, en las exportaciones, fletes, acererías y transformados en torno a los yacimientos cercanos, pero también, en su capacidad política, en connivencia de otras acererías del Cantábrico, para convertirse en oferente exclusivo de arrabios y otros semielaborados para la industria metalúrgica de toda España. Hasta los años cuarenta en que el Estado cree Ensidesa, el progreso de la industria pesada vasca tuvo como principal ventaja, su carácter de oligopolio dentro del mercado español.

Sevilla tuvo la oportunidad de transformarse en la capital de los Altos Hornos del sur de España, de sumarse, por tanto, a los beneficios de ese oligopolio o de contrarrestar, al menos, sus efectos nocivos sobre la industria metalúrgica local. Las razones de tal posibilidad datan de 1895, año en el que comenzó a explotarse los yacimientos de mineral de hierro del norte de la provincia: Cerro del Hierro y Cala. Sin embargo, entre 1895 y la primera guerra mundial se embarcaron en el puerto de Sevilla centenares de miles de toneladas anuales con destino a Gran Bretaña o a Vizcaya, sin que sufrieran antes de su exportación transformación alguna que incrementara su valor.

A lo largo de la primera mitad del siglo XX, fueron varias las ocasiones en que diferentes voces se manifestaron sobre la necesidad de destinar el mineral de hierro del norte de la provincia a cubrir las necesidades de la industria local, e incluso a competir con las acererías del norte en los mercados andaluces y levantinos. En los años difíciles de la primera guerra mundial en que los suministros de arrabios vascos eran caros e intermitentes, el ingeniero Jaime Coll elaboró un plan de viabilidad para la instauración de una planta siderúrgica en Sevilla⁸. Sólo hacía falta el dinero, concluía otro ingeniero, Velasco del Pando⁹. Ni que decir tiene que no lo encontró. De una parte, la burguesía local

o regional, fiel a sus principios, sólo se interesó por las explotaciones mineras para obtener las plusvalías en las operaciones iniciales de compra-venta del suelo, o para sumar nuevas rentas por el arrendamiento de las explotaciones; de otra, los intereses siderúrgicos vascos, se movilizaron levantando una planta siderúrgica en Valencia, Altos Hornos del Mediterráneo, desaconsejando la opción transformadora sevillana.

Sirva lo que llevamos expuesto para demostrar que no fueron los condicionamientos geográficos una puerta infranqueable para el desarrollo de la industrialización en Sevilla. Pero, aún más: la situación geográfica de Sevilla al borde de una vía fluvial, era todavía a principios de siglo, una importante ventaja en la conexión con nuevos mercados, especialmente como nudo de intercambios entre la península, América y el norte de África, como se demostraba en la penetración de los productos más cualificados de la región. Nada costaba aprovechar los canales de comercialización del cereal, del aceite o del corcho por ejemplo, para vender otras mercancías no exclusivamente agrarias o mineras.

Si no eran fundamentalmente factores geográficos los causantes de la atonía de la industria local, habrá que seguir repitiéndose la pregunta inicial. Entramos así en el insondable mundo de las de los recursos humanos.

Trivialicemos un poco. ¿Se daban en Sevilla condicionantes negativos al desarrollo de orden biológico?; ¿era el sevillano un pueblo laborioso o le incapacitaba para el progreso productivo su, al parecer, atávica tendencia a la molicie?

De las observaciones de los contemporáneos, extraigo dos textos que expresan rasgos radicalmente diferentes a los que se han convertido finalmente en habituales para describir a los trabajadores andaluces: el publicista francés Jacques Valdour aprecia su capacidad de trabajo¹⁰; el tipógrafo Juan Francisco Cousinou, resalta su especial habilidad manual, así como una sutileza intelectual más que notable para comprender y adaptarse a los cambios en la producción si estos se hubieran producido¹¹.

Pero pasemos del terreno de los tópicos al del análisis social. Lo que edificaba la identidad del obrero sevillano era la modalidad de su empleo. La mayor parte de los oficios trabajaban manualmente «por cuenta», «a destajo»; modalidades de organización de la producción en una industria poco intensiva en capital¹², que dependía estrechamente de la demanda concreta. Dicho de otra forma, cuando había faena, el obrero sevillano trabajaba brutalmente.

10. «El andaluz es tenido por vago, perezoso, indolente; yo constato que los obreros tintoreros de este taller trabajan más que los obreros tintoreros que he conocido. Muestran una aplicación, un celo, una actividad sostenida durante toda la duración del trabajo y pierden menos tiempo en charlas que los catalanes». Jacques Valdour. *L'ouvrier espagnol. vol II. Seville*. Paris, 1919. pg 62.

11. «El obrero andaluz es el que más vale de cuantos yo he visto por esas tierras; en la mayor parte de las fábricas y talleres que he visitado, noté que cada operario hacía una faena distinta, y para labrar cualquier objeto se necesitaba la cooperación de varios; el obrero del hierro de aquí, pongo por ejemplo, se le entrega un pedazo de acero y hace de él cuantas piezas se le indiquen, ¡hasta una máquina entera, no dudarlo! Juan F. Cousinou. *El obrero sevillano*. En *Escuela de aprendices*. Sevilla, 1919. pp 116-117.

12. Todavía en los años veinte, más de la mitad de los trabajadores sevillanos varones eran oficiales-artesanos. Carlos Arenas. *Estructura del empleo industrial en Sevilla en 1921*. Historia Contemporánea. nº 5. 1991.

7. Archivo Compañía Sevillana de Electricidad. Libros de Inventarios-Balances.

8. Jaime Coll. *Altos Hornos de Sevilla*. Revista Comercial. 1917.

9. «El Liberal». 31-1-1917.

A pesar de lo expuesto, ni la laboriosidad ni la cultura profesional del trabajador andaluz son los principales argumentos que hacían del factor trabajo un elemento favorable a la promoción industrial. Mucho más atractivo era el escaso precio del trabajo. Dicho sintéticamente: desde las primeras décadas del siglo, la mano de obra sevillana era de las más baratas del país¹³; empezaba a atesorar ya, como toda la andaluza, la virtud de ser la reserva de mano de obra barata que terminaría siendo en los años sesenta para las industrias catalanas o europeas. Mientras el resto de la industria española careció del empuje suficiente para atraer una parte de estos trabajadores, la industria sevillana se benefició de esta circunstancia hasta constituirse en una de las razones más poderosas de su viabilidad a medio plazo.

Básicamente, las razones que motivaban este menor coste relativo del factor trabajo fueron, al menos, tres: un extraordinario flujo migratorio hacia Sevilla desde las últimas décadas del siglo XIX, con el consiguiente ensanchamiento del mercado de trabajo¹⁴. En segundo lugar, la incesante división del trabajo dentro de los talleres por la que el trabajador fue perdiendo la privilegiada condición de artesano para descender a la genérica condición de obrero. En tercer lugar, a la debilidad de los sindicatos, incapaces de reconducir en momentos de sobredimensión del mercado de trabajo unas relaciones laborales caracterizadas por su liberalidad extrema. La debilidad de la acción sindical no debe vincularse a aspectos subjetivos o ideológicos, sino a la propia estructura e idiosincrasia de la organización obrera –sociedades de resistencia–. Estas sociedades pos-gremiales que pudieron haber sido útiles en el siglo XIX, se fueron convirtiendo en entes inútiles y en motivo de disensión entre los trabajadores a medida que los distintos oficios perdían el control sobre la dimensión de sus mercados de trabajo específicos. En estas circunstancias, y diluidas las expectativas de promoción interna que eran consustanciales al mundo de los oficios, el tradicional verticalismo de las sociedades de resistencia sólo sirvió para segmentar horizontalmente el mercado laboral, favoreciendo a los empleadores y a una minoría de obreros muy especializados. Como consecuencia de esa desunión, y a pesar de constitución de verdaderos sindicatos desde 1920, la clase obrera sevillana quedó dividida hasta 1936 en, al menos, dos sectores: el de los obreros especialistas, imprescindibles a las empresas, relativamente bien pagados y afectos a las posiciones políticas e ideológicas más moderadas; el de los obreros y oficios afectados por las precarias y cambiantes condiciones de la industria, con jornales escasos y discontinuos que, o bien se refugiaron en las posiciones ideológicas más extremas, anarquistas, comunistas o sindicalistas revolucionarios, o bien se acogieron, en ausencia de una resistencia organizada, a una forma de rank-and-file que podríamos traducir como resistencia personal o incluso como picaresca laboral.

13. Ministerio de Trabajo. Dirección General de Trabajo. *Estadística de los salarios y jornadas de trabajo referida al periodo 1914-1925*. Madrid, 1927.

14. Entre 1870 y 1920, llegaron a Sevilla unas ciento quince mil personas.

Pero hablar de factores humanos es hacer referencia también al empresariado. Si hacemos una breve taxonomía del empresariado industrial sevillano en el primer tercio del siglo XX, nos encontramos, preferentemente, con tres tipos humanos: en un porcentaje importante, el empresario industrial era un comerciante que promueve la actividad industrial para proveer su despacho abierto al público, o para facilitarse las infraestructuras necesarias para su actividad mercantil. Un segundo grupo estaba formado por antiguos maestros y oficiales, buenos conocedores de sus oficios, que acceden a las filas del empresariado para asegurarse un buen jornal y una modesta participación en los beneficios¹⁵. Un tercer grupo, sería el de los empresarios industriales propiamente dichos, generalmente relacionados con el desempeño de una profesión liberal, la ingeniería –Velasco del Pando, Olle-ro, Grosso etc–, la farmacia etc. En un último sector, nos encontraríamos a los gerentes y directores de las mayores empresas, en algunos casos militares– Coll, Rodríguez Caso etc–, empleados de las escasas sociedades anónimas ubicadas en la ciudad.

En cualquiera de estos supuestos, el empresario sevillano padecía un problema común, el de la financiación de su actividad. Un problema en absoluto lineal, pues, siguiendo la expresión del banquero Montes Sierra, mientras unas industrias fallecían de inanición financiera, otras lo hacían de plétora. De un lado, las escasas sociedades con vocación estrictamente industrial apenas contaron con los recursos necesarios para desarrollar su labor en las mejores condiciones¹⁶. En el primer tercio del siglo, no existió un sólo banco de titularidad sevillana o con sucursal en Sevilla que desempeñara el mismo papel de promotor de la industria que desempeñaba ya la banca vizcaína, madrileña o asturiana. Antes por el contrario, es un hecho admitido que las sucursales de estos bancos en Sevilla, la sucursal del Banco de España misma, drenaron capitales locales para el desarrollo industrial en otras regiones del país¹⁷. Esta impresión de descapitalización se confirma en el escasísimo interés por la constitución de sociedades anónimas en Sevilla, siendo creadas la mayor parte de las existentes por capitales foráneos –Sevillana, Catalana, Cros, General de Industria y Comercio, Armstrong etc–.

En el otro extremo, la financiación de la pequeña industria procedía de prestamistas particulares que actuaban con criterios antes rentistas que inversores: eludían la necesaria selección de los créditos, favorecían una tendencia estructural a la sobreproducción y a la competencia desmedida y,

15. El 40% de los «industriales» que constituyeron sociedades colectivas retiraban a cuenta de los beneficios menos de 2.000 pesetas al año en pagos semanales, quincenales o mensuales, lo que equivalía, en el mejor de los casos, al sueldo teórico de un oficial aventajado o de un capataz. Archivo del Registro Mercantil de Sevilla. Libros de Sociedades. 1886-1923.

16. Jaime Coll se refería a la escasa capacidad de innovación de la industria metalúrgica sevillana: «Un fabricante que tiene cincuenta obreros y tiene sesenta o setenta mil pesetas de capital, ¿se puede suponer que va a tener un laboratorio mecánico o químico?. Es imposible». Jaime Coll. *Charlas metalúrgicas*. Sevilla, 1922. pp 118-119.

17. Pedro Tedde. «La banca privada española durante la Restauración». En Servicios del Banco de España. *La banca española en la Restauración*. Madrid, 1974. pg 454.

sobre todo, actuaban como freno al desarrollo industrial por las condiciones draconianas en que se pactaban dichos créditos¹⁸.

Dinero caro para los productores, ausencia de una banca promotora de los impulsos transformadores, parecen, ahora sí, razones para explicar la precariedad de la industria local; pero no serán razones suficientes si antes no respondemos a estas dos últimas preguntas: ¿cuáles eran las causas que provocaban el desinterés de los inversores locales por el desenvolvimiento de una actividad industrial que fuera más allá de la multiplicación de modestísimas unidades de producción?. ¿Concurrió un interés expreso en que el incremento del producto industrial que se dio en Sevilla en las dos primeras décadas del siglo XX, tuviera necesariamente un carácter extensivo y despilfarrador?

III

A la primera de las preguntas, contestaré con palabras del biógrafo anónimo de la sociedad «Hijos de Miguel Fernández Palacios», una de las primeras firmas de la ciudad: «Los excelentes resultados que se obtenían en el comercio hicieron siempre mirar con prevención los negocios industriales»¹⁹.

Sin embargo, no deja de ser paradójico e inquietante ese desinterés por los negocios industriales en Sevilla cuando España poseía el mayor grado de protección aduanera de toda Europa y, por tanto, garantizaba más que ningún otro país, la reserva del mercado español para los productores nacionales²⁰. Paradójico porque la espiral «nacionalista» iniciada en 1892 en la economía española fue un elemento dinamizador de las industrias vasca o catalana, por ejemplo, pero no lo fue en la misma medida, de la industria sevillana. Inquietante, porque los «excelentes resultados» del comercio sevillano en una economía sobreprotegida como la española, ocasionaron los paupérrimos niveles de vida de la inmensa mayoría de los ciudadanos locales²¹.

Para explicar definitivamente las causas de la irrelevancia de la industria local conviene partir del año clave de 1892, año en el que comienza la citada

espiral «nacionalista» de la economía española que se prolongaría casi un siglo. La peculiaridad inicial del «nacionalismo» económico en España fue la consagración de una política de defensa de todos los intereses «identificativos» de cada región por heterogéneos que éstos fueran. Habría en el futuro una protección para las regiones cerealeras de Castilla o de Andalucía, para el olivar andaluz, para las industrias pesadas o ligeras del País Vasco o de Cataluña. El objetivo de este nacionalismo a la carta, bien organizado políticamente por el pacto de Estado que fue el sistema canovista, fue conseguir finalmente la división regional del trabajo en España; se trataba de la fórmula más directa de acabar con la escasa articulación de los mercados interiores, de cuyos efectos ya se había tenido una buena muestra con la crisis financiera de los años 1866 y siguientes.

Sin embargo, no hay más que hacer un repaso a la trayectoria histórica de los países desarrollados, para advertir que esa práctica de proteger al mismo tiempo intereses agrícolas, industriales y comerciales no podía tener más que consecuencias catastróficas. El comercio de exportación español necesitaba mercados libres en todo el mundo para satisfacer la economía de la circulación y hacer más fluidos los intercambios; los hacendados del trigo, todo lo contrario, necesitaban preservar los mercados españoles de la competencia exterior de los trigos americanos o indios, romper la tendencia de caída de los precios que se experimentaba desde finales del XIX, y hacer rentable incluso las explotaciones más obsoletas; los titulares de las haciendas de olivar alternaban las peticiones de protección con la solicitud de una política de tratados con otros países para facilitar las ventas en el exterior. Además de protección, los industriales, por su parte, necesitaban comida barata para que la carestía de los alimentos no interfiriera negativamente ni en la dimensión de la demanda interior ni en el aumento desahogado de los costes salariales, y si aceptaban la protección de los demás sectores, siempre fue de forma interina, o sujeta a múltiples recursos y contravenciones.

El Estado español vivió décadas de placidez y consenso entre sus clases burguesas mientras las expectativas de los diferentes intereses «identificativos» de cada región se vieron satisfechas. Pero esa entente no fue automática ni fácil de conseguir; grupos de presión dedicados a la manipulación de las instituciones políticas y económicas se enfrentaron en una carrera de influencias que perseguían sumar la protección de unos intereses sobre la protección contraproducente de otros, hasta convertir este procedimiento en el mecanismo habitual de la acción económica y política en España. Para Pedro Fraile: «la generación de aranceles en España fue una de las «industrias» más prósperas de Europa»²².

18. El socio capitalista «propietario» o «del comercio» de las empresas industriales se caracterizaba fundamentalmente por su empirismo. No llegaba en el mejor de los casos a invertir más de 100.000 pesetas en una sola industria, y prefería diversificar la oferta de su dinero en condiciones de óptima rentabilidad y seguridad: 50% de los beneficios empresariales -preferentemente abonados en plazos mensuales-, un 5% de interés anual, un plazo de vigencia de su aportación no demasiado largo -3 ó 4 años-, lo que permitía la movilidad del capital, y cláusulas de rescisión de la sociedad ante los primeros resultados negativos. Archivo del Registro Mercantil de Sevilla. Libros de sociedades. 1886-1923.

19. Anónimo. *Antecedentes e historia de la razón social «Hijos de Miguel F-Palacios, S.L.»*. Texto mecanografiado. 1947.

20. La Sociedad de Naciones calculó en 1913 el tipo medio de los aranceles en diversos países. Holanda cargaba las mercancías foráneas con 4% de su precio, Bélgica y Suiza con el 9%, Alemania el 13%, Italia, Francia y Suecia entre el 16 y el 20%. España, el 41%. Francois Caron. *Factores y mecanismos de la industrialización*. En Pierre Leon. *Historia económica y social del mundo. La dominación del capitalismo. 1840-1914*. Madrid, 1978. pp 173-174.

21. Carlos Arenas. *La Sevilla inerte. Estudio sobre las condiciones de vida de las clases populares sevillanas a comienzos del siglo XX*. Ecija, 1992.

22. Pedro Fraile. *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España. 1900-1950*. Madrid, 1991. pp 32. La literatura histórica sobre la actividad de los grupos de presión en España ha sido especialmente abundante en los últimos años. Véase entre otros: Antonio Escudero. «El Lobby minero vizcaíno». *Historia Social*, nº 7, 1990. Fernando del Rey Reguillo. *Propietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración. (1914-1923)*. Madrid, 1992. Tirado, Daniel. «Modelos de crecimiento endógenos e historia económica: ¿una nueva perspectiva ante el debate protección-librecambio?». *Revista de Historia Económica*. 1993. pp 487-496.

Los intereses industriales vascos-catalanes que tendieron a ser los dominantes, controlaron dos mecanismos fundamentales del sistema de generación de favores: la Junta de Aranceles y Valoraciones, máxima competencia técnica en la concreción del régimen proteccionista, y la facultad de constituir cárteles y oligopolios que conseguían la maximización de los beneficios mediante el control de la producción, la optimización de las inversiones y la carestía de los productos²³.

A pesar de las crecientes críticas²⁴, los sectores burgueses «identificativos» de las supuestas ventajas andaluzas, aceptaron el diseño «nacionalista» de la economía española a cambio de, al menos, tres contraprestaciones. En primer lugar, a cambio de protección para el producto agrario y de que las provincias no productoras de alimentos vieran entorpecidas su lógica tendencia a comprarlos en el mercado mundial. Como esto último fue difícil de conseguir, se dio la trágica paradoja de que los consumidores de las regiones productoras como Andalucía, fueron los que padecieron en mayor medida los efectos de la carestía política de los alimentos.

Una segunda contraprestación en el «contrato nacional» fue conseguir del gobierno de la nación la suficiente flexibilidad en política exterior para dar salida a los excedentes de los principales monocultivos locales, y así, durante las dos primeras décadas del siglo XX, las firmas de Tratados de Comercio permitieron que el aceite en Latino América, las aceitunas y el corcho en los Estados Unidos, las naranjas o el hierro en Gran Bretaña etc, tuvieran una relativamente fácil colocación.

Una tercera cláusula implícita nos interesa especialmente porque resulta una de las claves para explicar la naturaleza y evolución de la industria local: los intereses industriales del país, caracterizados como se ha dicho más arriba por prácticas de cartelización de mercados, no debían interferir en los beneficios de los hacendados o de los exportadores. Es decir, no debían encarecer mercancías como las andaluzas, destinadas en su mayor parte a competir libremente en el mercado mundial.

Fue esta defensa de la competitividad de los principales monocultivos en el exterior y de los márgenes mercantiles en el interior frente a los intereses industriales, lo que condujo a grandes exportadores y a medianos y pequeños

23. Jordi Palafox. *Atrazo Económico y democracia*. Barcelona, 1991.

24. De la correspondencia de dos miembros de la familia Ybarra en 1907 se entresaca: «Por ese camino se prepara una autonomía muy útil sin duda para Cataluña, pero perjudicial para el resto del país, que merced a los absurdos aranceles que tenemos, concluirá por convertirse en colonia de Cataluña». Tomado de María Sierra. *La familia Ybarra, empresarios y políticos*. Sevilla, 1992. pg 75.

Para el ingeniero Jaime Coll, «el proteccionismo en España está basado, como es natural, en el Arancel, y todo el mundo sabe cómo se fabrican los Aranceles. Hasta hace poco había en la Junta de Aranceles un grupo de siderúrgicos, otro grupo de hulleros y otro de textiles catalanes que aplicaban, al discutir las partidas del Arancel, el cómodo «do ut des». Jaime Coll. *Charlas metalúrgicas*. Casino Militar de Sevilla. Programa de las conferencias organizadas por esta sociedad en el curso 1921-1922. pg 110.

El posicionamiento de los propietarios agrícolas respecto al «nacionalismo» económico se puede seguir en Antonio Florencio: *Patronal y modernización agrícolas en la provincia de Sevilla (1890-1936)*. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla, 1993.

comerciantes a seguir asumiendo funciones de fabricantes, y a reclamar que las materias primas necesarias en el proceso de producción —carbón, madera, hoja de lata, tierra refractaria etc— tuvieran fácil entrada en el país. El interés del comercio por la producción se hizo tanto más imperioso cuanto más amenazante fue la tendencia de los industriales catalanes o vascos a optimizar resultados mediante el control de la oferta y la cartelización de mercados. El terror de los exportadores y comerciantes sevillanos a que los sectores industriales les impusieran los precios, les llevó bien a proveerse por sí mismos de las manufacturas necesarias, bien a fomentar estructuralmente la competencia, sobreproducción y la limitación de los precios industriales.

En buena medida, el tejido industrial sevillano fue hijo de esta tardía «vocación» productiva del comercio de exportación o del comercio al detall. Una «vocación» así perpetuó las características básicas de la manufactura pre-fabrikil: sujeción a la demanda previa²⁵, exceso de fabricantes, escasas aportaciones de capital, organización artesanal de la producción etc; pero, sobre todo, construyó una industria permanentemente amenazada de desaparecer, como así ocurrió finalmente en los años treinta.

Otra forma de dependencia industrial respecto de los sectores hegemónicos agromercantiles reforzó aún más esta imagen prefabrikil antes apuntada. Se trataba de la necesidad de los cosecheros y almacenistas de materias primas de ver sobrepreciada la oferta de los productos básicos en sus mercados habituales. Dicho de otra forma: el interés industrial de hacendados y almacenistas fue sobre todo un recurso para dar salida al exceso de producción, un paliativo a las dificultades coyunturales de exportación, una válvula para incentivar la demanda y regular al alza el precio de la materia prima. De acuerdo con esta lógica, los cosecheros del corcho o del olivar, por ejemplo, estaban más interesados en potenciar artificialmente el exceso de fabricantes de tapones o de jabón, que en asumir la plena responsabilidad de invertir y transformar ellos mismos la materia prima. Quizás el ejemplo más claro sea el de la industria jabonera. ¿Cómo explicar que Luca de Tena, almacenista y fabricante quasi monopolista de aceite de orujo, base de la industria del jabón, tolerara que más de una decena de fábricas y fabriquetas de jabón le hicieran la competencia en Sevilla?. Seguramente porque obtenía mayores beneficios favoreciendo una demanda dispersa de aceite de orujo entre las distintas fábricas que los que podía esperar de la fabricación de jabones, una actividad caracterizada por tener un mercado atomizado y de difícil integración en España.

La dependencia del sector agro-mercantil otorgó un último rasgo definitivo a la industria sevillana: su precariedad. Como se puede observar en el cuadro siguiente, la mayoría de las sociedades industriales, sobre todos las crea-

25. «Aquí los patronos, sin moverse de su escritorio y reducidos al cliente que manda trabajar, quieren sostener con preponderancia una industria que necesita, en primer término, ingenieros que inventen y luego que se dediquen a estos inventos, verdaderos capitales para que, sin reparar en gastos, propaguen y lleven a todos los mercados los productos de sus casas: a los que esto hicieren podríamos llamar industriales, pero a los de Sevilla, nos contentaremos con denominarlos «jerreros». El Noticiero Obrero. 23-5-1901.

das en una coyuntura agraria o exportadora expansiva, no tuvieron una larga vida. Sólo las más importantes empresas de cada sector que supieron optimizar el resultado de sus inversiones, consiguieron, y no todas, permanecer de forma continuada en actividad entre 1909 y 1923.

**PORCENTAJES DE EMPRESAS INDUSTRIALES SEVILLANAS DE 1909
QUE PERMANECEN SIN INTERRUPCION HASTA 1923²⁶.**

Sectores		Sectores	
Madera	64%	Químico	33%
Textil	55%	Construcción	32%
Cerámica	41%	Piel	28%
Alimentario	40%	Vidrio	25%
Metal	39%	Corcho	10%
Imprenta	36%		

Se puede argumentar y con razón, que hubo importantes excepciones entre empresas sevillanas de cierta importancia que se consolidaron en el panorama industrial español en el terreno de la cerámica, la cerveza, los abonos inorgánicos, la fabricación de harinas etc. Efectivamente, eran sociedades con verdadera vocación industrial –Cruzcampo, Pickman, Delgado, Clavero, Cros o Franco Española etc – que por estar medianamente capitalizadas y ser casi exclusivas en el ámbito sevillano, pudieron sortear los problemas aludidos respecto al mercado local, pero que encontraron los mismos problemas de dispersión y tendencia a la sobreproducción a una escala superior en competencia con sus homónimas del resto del país. En esas circunstancias, máxime cuando no sumaban entre todas más del diez por ciento de la población activa industrial, esas industrias no tuvieron la misma capacidad de arrastre que tuvieron la industria vasca o catalana, por ejemplo, sobre la economía de sus respectivas regiones: aquellas carecían de la principal ventaja de las industrias del Norte: el control político de la oferta sobre un mercado reservado.

Hacia 1936, esta modalidad prefabricil de tejido industrial que se daba en Sevilla había prácticamente desaparecido. Su decadencia afectó en mayor o menor medida a los cuarenta mil obreros industriales de la ciudad –casi dos terceras partes de la población activa local–, y se manifestó principalmente en las malas condiciones de vida de la población y en las convulsiones sociales que hicieron famosa la Sevilla de los años treinta.

Las razones de esa decadencia se pueden resumir en una sola: el desprestigio económico y político del modelo de formación social que la burguesía sevillana y andaluza había aceptado liderar en el reparto de funciones económicas realizado en la España de la Restauración. En 1892, la burguesía sevillana se había asignado una opción que voy a calificar como neo-fisiócrata: la tierra

y el mercado de los productos agrarios en el centro de la actividad económica, de la detentación del poder y de la representatividad social; el resto de las actividades económicas y representaciones sectoriales fueron consideradas marginales o claramente subsidiarias y supeditadas.

La decadencia del modelo neo-fisiócrata de sociedad y del tejido industrial inherente se fue consumando al tiempo que se perdía la ventaja de obtener materias primas baratas del exterior, que se obligaba a adquirir otras en el interior, que los costes laborales tendieron a igualarse en España debido a la guerra mundial y a la política social de los gobiernos a partir de 1919, que las principales industrias del país fueron ampliando sus cuotas de mercado en detrimento de las industrias locales como la sevillana.

La decadencia del modelo neo-fisiócrata y de su industria se fue consumando también a medida que se acentuaba la depreciación de las primeras materias andaluzas en los mercados mundiales a partir de los años veinte y, finalmente, con la recesión de los intercambios que se produjo en la depresión de los treinta.

Perdidas sus señas de identidad, la industria sevillana comenzaría una nueva etapa tras la guerra civil, en la que el papel de promotor principal sera asumido por el Estado nacido de la confrontación entre los distintos intereses «identificativos» del país.

26. Fuente: Archivo de la Delegación de Hacienda de Sevilla. Matrículas Industriales 1909-1923.