

LA CASA DEL COTÓ
Gran Via, 670
08010 – Barcelona

(actualment Hotel Cotton House)



AITPA

Asociación Industria Textil Algodón

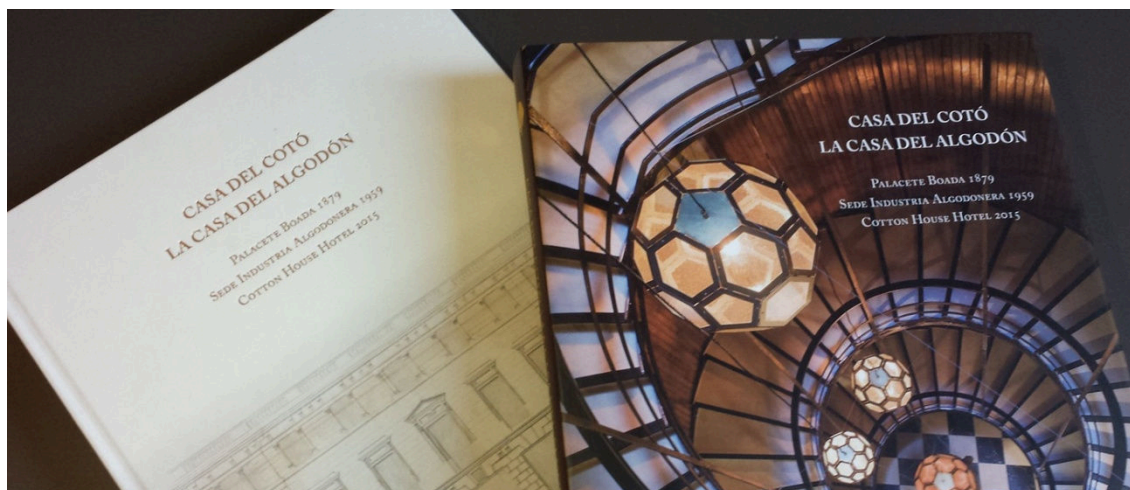


Associació
del Museu de la Ciència i de la Tècnica
i d'Arqueologia Industrial
de Catalunya



FÒRUM DE PATRIMONI INDUSTRIAL

Dilluns 29 d'Abril del 2019



“El sector cotoner i la seva associació AITPA: empreses i patrimoni”.

En aquesta sessió del Fòrum de Patrimoni ens parlaran de la història del sector cotoner, la seva seu i d'aquelles empreses i associacions que ha tutelat l'AITPA, una associació amb una trajectòria de més de 250 anys. També s'exposaran les magnituds estadístiques del sector i es farà una breu història de l'evolució de les empreses i la seva producció. Es tractaran diversos exemples de colònies tèxtils, del seu funcionament, relacions treballador - empresari i vida quotidiana.

Els Conferenciants

Josep M^a Botet, secretari general de l'AITPA

Victor Fabregat, economista i ex director del CITYC (Centre Informació Tèxtil i Confecció).

Ramon Soler, historiador i escriptor.

Lloc: Auditori Pompeu Fabra

Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya
Via Laietana, 39, 5a planta. 08003 Barcelona

Hora: 18.30 h

Entrada gratuïta. Cal fer inscripció prèvia per telèfon **93 780 37 87** o bé per correu electrònic a secretaria@amctaic.org



AITPA

Asociación Industria Textil Algodón

EVOLUCIÓN DEL SECTOR TEXTIL ALGODONERO 1940-2018

1940-1959

Postguerra y recuperación

- Objetivo: Recuperar la producción. Producir como sea. Con muchos problemas el sector alcanzó los niveles de producción de preguerra en 1952.
- Escasez de algodón. El suministro se normalizará en 1950 a través de un crédito USA
- Restricciones eléctricas que duraron hasta 1958. El textil muy afectado. El 60% de los trabajadores en paro por las restricciones eran textiles, en especial algodoneros.

1959-1973

Años de desarrollo

- Plan de Estabilización (1959). La economía española crece con fuerza. Es la época del inicio del turismo, del 600 y de la emigración del campo a las principales ciudades. La demanda textil crece intensamente. "Todo se vende".
- Modelo industrial basado en la abundancia de mano de obra poco calificada y poco pagada, escasa modernización tecnológica. En 1955, la mayoría de maquinaria algodонера tenía una edad media de 35 años.
- Dedicación mayoritaria al mercado español. Se exportaba muy poco.
- El exceso de oferta en el sector (maquinaria vieja, baja productividad, envilecimiento de precios) provocaba mucha inestabilidad en el mercado. Se diseñan los planes de reestructuración tendentes a eliminar la maquinaria obsoleta con la consiguiente reducción del personal empleado.

1973-1985

Crisis y reestructuración

- 1973: Crisis del petróleo. La inflación y el paro se disparan. Fuerte ajuste económico tras los Pactos de la Moncloa (1977). Fuertes tensiones crediticias
- El modelo textil tradicional entra en crisis: Alzas en los costes salariales, energéticos, materias, etc. mientras cae el consumo por el crecimiento del paro.
- El problema básico: Los precios de venta crecen menos que los costes. Bajan los beneficios y los recursos financieros se ven mermados.
- Comienzan a caer las grandes empresas. (Caso de La España Industrial).
- Comienza el declive del textil como motor industrial (aportación PIB) y social de Catalunya (Caso Presidencia del Barça)
- Los planes de reestructuración se aplican en un contexto diferente al diseñado pero ayudan a mitigar los problemas empresariales y laborales. Planes algodón de 1969 a 1980: 428 empresas acogidas y 28.600 trabajadores afectados.

1986-1992

Reconversión y Europa

- En la segunda mitad de los 80, mejora el mercado español y comienza una mayor exportación a la CEE.
- El sector se prepara para la entrada en la CEE. El Plan de Reconversión Textil (1981-1986) mejora el nivel tecnológico del sector con un presupuesto de 554 millones, 36% en forma de subvenciones.
- Entrada en la CEE (1986). Comporta la apertura exterior y nivelar la protección aduanera con la europea. Final de la autarquía económica.

Década de los 90

Crisis monetaria y expansión exterior

1990-1992

- Período de auge económico. El consumo se incrementa.
- Altos tipos de interés y restricciones crediticias para contener el déficit público, frenar la inflación y mantener el valor de la peseta. Las empresas padecen financieramente.
- Para restablecer los equilibrios exteriores se devalúa la peseta tres veces (Solchaga) después de los JJOO.

1993-2000

- La economía mejora gracias al impulso de las exportaciones ya que el consumo interior no se recupera.
- Las devaluaciones impulsan las exportaciones algodonerías y textiles en general, aunque las importaciones también van ganando protagonismo en el mercado español. Las exportaciones algodonerías se triplican en el periodo.

2000-2007

Auge económico y globalización

- Entrada en el Euro. Se inicia una fase de fuerte crecimiento económico. Burbuja inmobiliaria. "España va bien"
- Comienza la entrada masiva de productos asiáticos, China entra en la OMC en 2002. Las limitaciones textiles mundiales (Acuerdo Multifibras) se eliminan en 2005. China se convierte en primer suministrador del mercado español, desbancando a Italia, impulsada por una moneda débil.
- Preponderancia de las importaciones textiles en el mercado. Las empresas pierden competitividad exterior por el aumento de nuestra inflación respecto al exterior.
- Predominio de las grandes cadenas de distribución que dominan el mercado.

2008-2018

Crisis económica y financiera

- Crisis económica y financiera. Se desploma el mercado interior. Paro y recortes.
- Restricciones crediticias. Cierre de empresas.
- Deflación de costes: Salariales y otros
- Se agudiza la reconversión del sector, que se hace más pequeño.
- Desde 2000 han desaparecido un tercio de empresas y el empleo ha caído un 50% en el sector textil (sin confección).
- Importante esfuerzo exportador.
- Gracias a las exportaciones se recupera la actividad textil a partir de 2013, después de fuertes caídas.

El Sector en 2019

- Sector más pequeño: 100 empresas con 5700 empleados. Facturación de 2.250 millones en 2018
- Abierto totalmente al exterior. Se exporta más de la mitad de las ventas: 1.117 millones en 2018.
- Empresas más competitivas en nichos de mercado por diseño, innovación y servicio. Nivel tecnológico avanzado.
- Cambio generacional y direcciones más profesionalizadas.