

Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE)
TERCERAS JORNADAS DE HISTORIA ECONOMICA
Montevideo, 9 al 11 del 2003.

Simposio N° 14: La producción textil: empresas e industria
Coordinadores: Magdalena Bertino y Maria Camou

Título de la ponencia

La industria textil uruguaya en el período de industrialización por sustitución de importaciones (1930-1960): entre el desempeño global y la historia de empresas.

Autora: Magdalena Bertino

Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República - Montevideo

E mail: Magda@iecon.ccee.edu.uy

La industria textil uruguaya en el período de industrialización por sustitución de importaciones (1930-1960): entre el desempeño global y la historia de empresas.

SUMARIO

Introducción

I.- La crisis de la industria textil en los años veinte

II.- Los ritmos de crecimiento

III.- El impulso en los años treinta

IV.- La gran expansión: los años de la guerra

V.- Desde la postguerra: crecimiento con incertidumbre

VI.- El estancamiento

VII.- Conclusiones

VIII.- Fuentes y bibliografía

Introducción¹

Este trabajo se propone analizar el desarrollo de la industria textil uruguaya en el período de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) con una metodología que conjuga distintos niveles de análisis, el más agregado del sector en su conjunto, el del crecimiento y diversificación de las ramas que lo componen y el del proceso de fundación y desarrollo de sus principales empresas.

Esta metodología, que implica relacionar estrechamente la historia del sector industrial con la historia de las empresas, requiere del manejo de fuentes muy diversas: censos y encuestas industriales, revistas empresariales, estatutos y balances de empresas y documentación diversa de sus archivos. Se parte del entendido de la existencia de una interrelación explicativa entre las ópticas micro y macro que se utilizan en este trabajo.

En la escritura china el vocablo crisis se forma con dos signos uno que significa peligro y otro que significa oportunidad. Para la industria textil las medidas de política económica adoptadas frente a la crisis de 1930 significaron la gran oportunidad, para la cual su desarrollo previo la había preparado. La evolución de esta rama industrial que intensifica significativamente su ritmo de crecimiento a partir de la crisis, ayuda a comprender las percepciones que ubicaban el origen y la explicación del desarrollo industrial del Uruguay y de América Latina en el shock externo que habría dado lugar al proceso de sustitución de importaciones, restándole importancia al desarrollo industrial anterior.²

Sin olvidar el necesario desarrollo fabril previo sin el cual no habría habido “oportunidad”, el ritmo de crecimiento de la industria textil en este período adquiere un dinamismo sustancialmente diferente, que se logró en función del proteccionismo que le brindó el estado por medio de las herramientas de política cambiaria y el control del comercio exterior.

Se comienza con una revisión del desarrollo industrial textil previo a la crisis de los treinta, en que se inicia el período de industrialización por sustitución de importaciones. Este culminará, a fines del años cincuenta, con el agotamiento del crecimiento por sustitución y el comienzo del desmontaje del aparato de protección estatal en el que se sustentaba. Al interior del período se demarcan y analizan los distintos ritmos de crecimiento, el avance sostenido de los treinta, la aceleración durante la guerra, la incertidumbre que envuelve el accidentado recorrido de la industria durante los cincuenta.

¹ Este trabajo esta basado en un capítulo de la tesis de maestría de la autora, en proceso de elaboración, "Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya (1930 - 1960)", (Maestría en Historia Económica organizada por el Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales).

² Esta visión común a las corrientes estructuralistas y dependentistas se expresó en el Uruguay en las obras de la Comisión para la Inversión y el Desarrollo Económico (CIDE): *Estudio Económico del Uruguay. Evolución y perspectivas*, Montevideo, 1973 y del Instituto de Economía: *Proceso Económico del Uruguay*, Montevideo, 1969.

Se parte de la hipótesis de que el gran crecimiento de la industria textil en el período ISI estuvo pautado por crisis sucesivas, el estancamiento no sobreviene al final como un hecho imprevisto, sino que se va anunciando en el agotamiento de la sustitución de diferentes productos, frente al cual se van utilizando distintas estrategias para continuar con la expansión.

I.- La crisis de la industria textil en los años veinte

A partir de su época fundacional a fines del siglo XIX, con la instalación de las primeras fábricas de tejidos de lana y del impulso que significó la instalación de la primera hilandería en 1906, la industria textil temprana tuvo un crecimiento sostenido hasta que sufrió, como otras ramas industriales, los efectos de la Primera Guerra Mundial. Hacia el fin de la guerra y durante la postguerra, sorteando los problemas de abastecimiento de insumos y con la protección adicional que le significaba el descalabro de la industria europea, reinició su ritmo de crecimiento.

En cambio a partir de 1924 la industria textil experimenta una importante caída que se prolonga hasta 1930 (ver gráfico 1). Fue este un comportamiento peculiar, puesto que en esos años, en armonía con otras variables macroeconómicas, la industria manufacturera crece a buen ritmo. En la segunda mitad de los años 20 la economía uruguaya se recupera de la crisis de postguerra, aumenta el poder de compra de las exportaciones³, permitiendo la recuperación del valor de la moneda y el incremento de las importaciones. En los mismos años culmina la recuperación económica de Europa, cuyos productos industriales presionan en el mercado local. La protección parece ser insuficiente para contener la entrada de los tejidos importados. Los industriales reclaman aumento de los derechos de aduana a éstos, arguyendo que su abaratamiento se debía al dumping practicado por los fabricantes europeos y a las diferencias de cambio (la valorización de la moneda uruguaya que abarataba la importación).⁴

¿Porqué la recuperación europea y la presión de sus exportaciones no afectó de la misma forma al conjunto de la industria manufacturera? Una respuesta certera a esta pregunta debería fundarse sobre la contrastación entre un estudio suficientemente desagregado de la evolución de las importaciones de artículos industriales y el crecimiento de los diferentes sectores de la industria uruguaya. En lo que respecta a la industria textil es necesario fijar la atención en las importaciones provenientes de Gran Bretaña, tradicional proveedor de la mayor parte de los tejidos de lana y algodón, y en la relación de las cotizaciones de la libra esterlina y de la moneda nacional, relación que podía favorecer u obstaculizar las

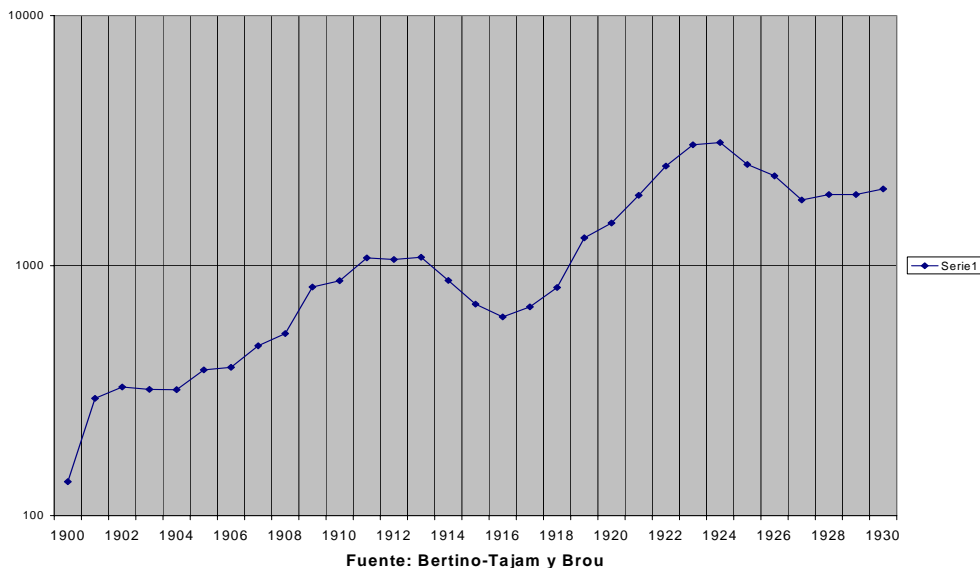
³ El valor de compra de las exportaciones se puede medir dividiendo el valor de éstas por el índice de precios de las importaciones. Ver H. Tajam, *El sector externo en Uruguay 1911-1930*.

⁴ Los importadores aducían que sólo había aumentado la importación de los casimires más finos, los de pura lana y que los recargos solicitados sólo favorecían a 7 u 8 fabricantes, especialmente a los propietarios del "rascacielos", aludiendo obviamente al Palacio Salvo. *Centro de despachantes de aduana importadores y exportadores*, folleto, 1927.

importaciones británicas. En estos años la recuperación del valor del peso respecto a la libra (al revés de lo que sucede con el franco) contribuye a explicar la ineficacia de los aranceles aduaneros para detener la importación de tejidos. Lo contrario sucederá luego de la crisis del 29, cuando la devaluación del signo monetario uruguayo y el alto valor de la libra (hasta su devaluación en 1931), se constituyó en un factor proteccionista más para la industria textil uruguaya frente a los tejidos ingleses.

Gráfico 1

VA Industria Textil 1900-30
(Escala logarítmica)



Partiendo de la hipótesis generalmente aceptada que sostiene que la concentración de capitales se produce en períodos de retracción, no es extraño que en esos años difíciles para la industria textil, uno de sus grupos fundadores, la familia Salvo, se retire de ella e invierta en el agro y en el sector inmobiliario y agropecuario, y que la antigua empresa Salvo y Campomar, convertida en Campomar y Soulas SA, pudiera absorber en 1929 a tres fábricas de tejidos de lana.

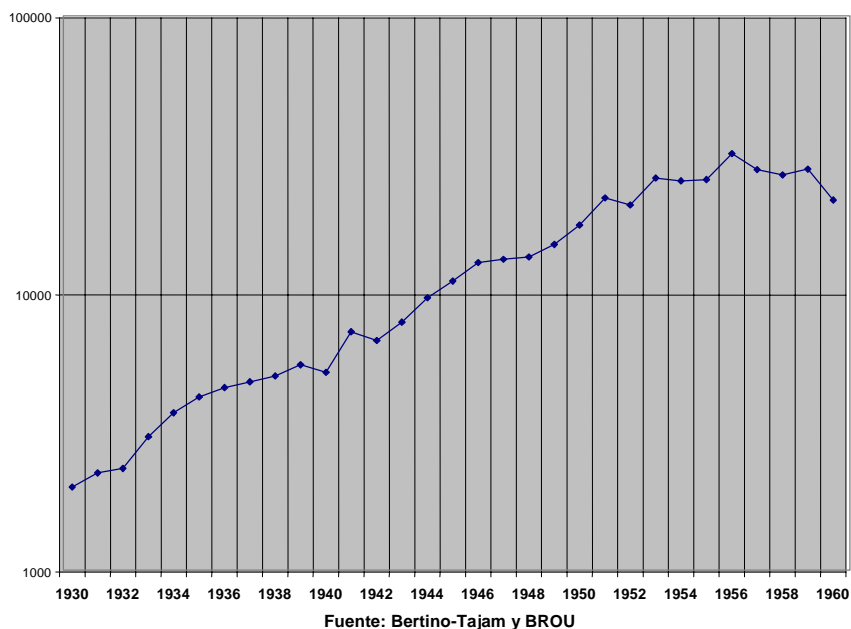
II.- Los ritmos de crecimiento

Las medidas tomadas por el gobierno a partir de 1931 estableciendo el Control de Cambios y el Contralor de las Exportaciones fueron el comienzo de una serie de medidas de regulación que culminan en la ley 10.000 de Contralor de Exportaciones e Importaciones de 1941, a cuya sombra se operó un crecimiento sin pausas de la industria textil hasta mediados de los años cincuenta. A través de la creación de diferentes tipo de cambio y de la

asignación de cuotas de cambio libre para las exportaciones y las importaciones el Estado poseía un arma mucho más poderosa que los aranceles para alentar el desarrollo industrial.

La textil fue una de las ramas industriales que tuvo un mayor incremento en el período estudiado, con una tasa acumulativa anual del 8% que duplicó el incremento experimentado en el conjunto de la industria manufacturera (ver gráfico 2 y cuadro 1).

Gráfico 2
VA Industria textil 1930-1960
(escala logarítmica)



Cuadro 1: Crecimiento de industria manufacturera y textil
(tasas acumulativas anuales)

Período	Industria manufacturera	Industria textil
1930 - 60	4.4	8.3
1930 - 40	3.2	10.0
1940 - 46	7.6	16.4
1946 - 51	7.6	11.4
1951 - 56	3.8	7.6
1956 - 60	-0.3	-9.2

Fuente: Bertino-Tajam : *El PBI del Uruguay* y Brou: *Cuentas Nacionales*.

Dentro del período de crecimiento continuo de la industria textil entre 1930 y 1956 se pueden distinguir tres momentos: 1.- los años treinta con una tasa de crecimiento del 10% que triplica el del total manufacturero; 2.- Los años de gran crecimiento durante la Segunda Guerra Mundial (más de 16% de tasa acumulativa anual) y la postguerra (11,4%), cuando, si bien el crecimiento sigue siendo muy importante, son notorios los problemas que enfrenta el desarrollo de la industria. 3.- Un tercer período caracterizado por el estancamiento desde 1951 y el retroceso desde 1956, cuando el mercado interno cesa su crecimiento y la sustitución de importaciones ya ha sido en gran parte realizada.

Los factores que estimulan el crecimiento se pueden ver más claramente si además de analizar los datos agregados, se consideran por separado las subramas lanera y algodónera. Hasta 1936 contamos con una estimación del VA de la textil algodónera⁵, y con una estimación de ambas subramas⁶. En ambos trabajos partiendo de la información del censo de 1936 se estima la evolución de la producción utilizando como indicadores la importación de insumos y materias primas. De ahí en adelante sólo se encuentra información desagregada en los precensos textiles de 1948 y 1951.⁷

En el cuadro 2 se calculan las tasas de crecimiento de las subramas textiles entre los censos de 1936 y los precensos textiles de 1948 y de 1951.

III.- El impulso en los años treinta

De acuerdo a los censos industriales de 1930 y de 1936 el valor de la producción textil se duplicó en esos seis años. En plena crisis del país, la empresa líder, Campomar y Soulas, sólo interrumpe su producción durante tres meses de 1930 y no distribuye dividendos en dicho año⁸, continuando su expansión en los años siguientes. Además se instalan varias empresas nuevas: en 1930 SAFU (Sociedad Anónima Fabril Uruguaya), vinculada a la expansión de la industria textil algodónera y los plantíos de algodón en Argentina, en 1932 Textil Uruguay SA, fábrica de tejidos de algodón propiedad del belga Leonard Steverlinck y en 1933 ILDU (Industria Lanera de Uruguay), que crecerá rápidamente compitiendo con Campomar.

En 1936 Campomar y Soulas contaba con 2000 obreros en sus diferentes plantas (más de 1000 en La Industrial de Juan Lacaze, Colonia). La segunda planta textil "La Aurora" de José Martínez Reina empleaba a 522 obreros. El total de obreros que trabajaban en los 24 establecimientos textiles con más de 50 obreros existentes en 1936 se elevaba a 4664.⁹ Si

⁵ Bértola, L.: *La industria manufacturera uruguaya 1913 - 1961*, p.

⁶ Bertino, M.- Tajam, H.: *El PBI del Uruguay*, p.44.

⁷ Bértola continuó para este período la estimación de la industria algodónera en función de las importaciones: *La industria manufacturera uruguaya 1913 - 1961*, p. 181 y 249.

⁸ Bertino, M.: *La trayectoria del grupo Campomar...*, p. 37.

⁹ Millot, J – Silva, J. y Silva, L.: *El desarrollo industrial del Uruguay...*, Cuadro N°40.

contabilizamos 100 establecimientos textiles y 5835 obreros en el Censo industrial del mismo año tenemos que el 24% de los establecimientos ocupaban al 80% de los obreros¹⁰.

Cuadro 2

Crecimiento de la industria textil desagregada por subramas (tasas acumulativas anuales)

		Tops,hilados y tejidos lana	Peinados,hila- dos y tejidos de algodón	Hilados y teji- dos de seda y seda artificial	Tejidos de punto	medias	TOTAL
Nº de estable- cimientos	1936-1948	8	13	12	4	5	7
	1948-1951	-8	14	40	1.5	6.3	4.3
Nº de obreros	1936-1948	8	14	17	3	5	8
	1948-1951	0.9	2.3	68	1.3	6.2	6
Producción para la venta	1936-1948	11	21	22	8	11	14
	1948-1951	12	-4.4	47	-3.3	9.3	6.7
Capitales	1936-1948	17	26	28	11	14	19
	1948-1951	17	11	47	2	15	16
Valor de la maquinaria	1936-1948	18	26	26	11	13	19
	1948-1951	9.7	21.6	41	9.5	11	16.4

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo Industrial de 1936 y de los precensos Textiles de 1948 y 1951, cuyas cifras de producción para venta, capitales y valor de la maquinaria fueron deflactados¹¹.

El crecimiento fue alentado por diversas medidas proteccionistas establecidas en 1931: prohibición de importar por un mes una lista de artículos que incluía los casimires y otros artículos textiles, medida que fue luego sustituida por un recargo del 50% en los derechos de importación, establecimiento un arancel del 48% a las mercaderías con similares de fabricación nacional, obligatoriedad del pago del 25% de los derechos aduaneros de importación en oro, preferencia por los productos nacionales en las adquisiciones del Estado.

También se inician en este período en pequeñas cantidades la exportación de hilados y tejidos. Campomar ya exportaba en 1938 casimires e hilados de lana (con 50% al cambio

¹⁰ En el precenso de 1951 se realiza un comparativo con los censos de 1936 y 1948. Para volverlo comparable con los censos posteriores se redujo los establecimientos de 1936 de 334 que figuran en el censo a 100, eliminando aquellos establecimiento no propiamente textiles (colchoneros, bordadoras, etc.). Aquí se ha adoptado el mismo criterio.

¹¹ Para el valor de la producción se utilizó el deflactor implícito en el valor agregado a precios constantes de la Industria Textil 1925=100 calculado por M.Bertino - H.Tajam: *El PBI del Uruguay*, Cuadros 6 y 7. Los capitales por la cotización del dólar estadounidense (libre) 1930=100 (base de datos del PHES). El valor de la maquinaria por el índice de precios de los bienes de capital en Estados Unidos 1926=100 proveniente de Tom E.Davies: *Capital y salarios reales en la economía chilena*.

no controlado) y frazadas y madejas de lana para tejer (con 100 % al cambio no controlado).

La textil lanera, que contaba con importantes ventajas comparativas, era la subrama principal de la industria textil. Creció a buen ritmo en los años treinta, logrando la sustitución de gran parte de los tejidos de lana importados. "El valor a precios corrientes de las importaciones de hilados y tejidos de lana cayó en un 62% entre 1929-31 y 1941-42"¹². Este crecimiento fue hegemonizado por la veterana Campomar y Soulas, que suministraba el hilado de lana a las pequeñas y medianas fábricas de tejidos. La única competidora que contaba con hilandería propia de lana peinada era ILDU (la otra fábrica importante "La Aurora", trabajaba en lana cardada, no produciendo hilado peinado).

La industria algodonera, que por carecer de hilanderías se limitaba a la producción de tejidos con hilados importados, crece lentamente en este período. Para ella "la oportunidad" fue la Segunda Guerra Mundial.

IV.- La gran expansión: los años de la guerra

Luego de superados los problemas de abastecimiento (insumos, materias primas, maquinaria y repuestos) de comienzo de la guerra, se inicia la expansión más intensa y más importante en la historia de la industria textil, cuya tasa de crecimiento duplica en esos años a la del total manufacturero. A la protección natural que implica la guerra por la casi imposibilidad de importar tejidos y la dificultad para importar hilados de algodón que alentó el establecimiento de las primeras hilanderías se agrega, para la rama lanera, el estímulo de la exportación. Crece la de hilados y tejidos y comienza en pequeña escala la exportación de tops. Estas exportaciones eran favorecidas con tratamientos cambiarios con altos porcentajes de cambio libre. En 1944 llegaba al 75% para casimires, bufandas y tejidos de lana en general y a 40% para los tops (que contenían menor valor agregado).

La producción para la venta crece entre 1936 y 1948 a una tasa acumulativa anual de 14%, con importantes inversiones en maquinaria, que superan el crecimiento de la fuerza de trabajo.(ver cuadro 2).

El gran crecimiento constatado en el conjunto del sector textil, se reafirma observando la aceleración del ritmo de fundación de empresas durante esos años, el crecimiento de las utilidades repartidas, de las cotizaciones en bolsa¹³ y también revisando las papelerías de las empresas tanto en la rama lanera como algodonera. Campomar muestra en su Memoria de 1943 los esfuerzos realizados para satisfacer al mercado externo e interno: "*Para intensificar la producción nos hemos visto obligados a exigir, de la maquinaria, el maximun de rendimiento, trabajando algunas secciones hasta 24 horas al día*". Alpargatas

¹² Bértola, L.: *La industria manufacturera uruguaya...*, p.187.

¹³ En 1945 la cotización efectiva promedio sobre la nominal fue para Alpargatas de 584% y para Campomar de 340%. Cámara Nacional de Comercio – Bolsa de Comercio: *Estadística*, correspondiente al año 1945.

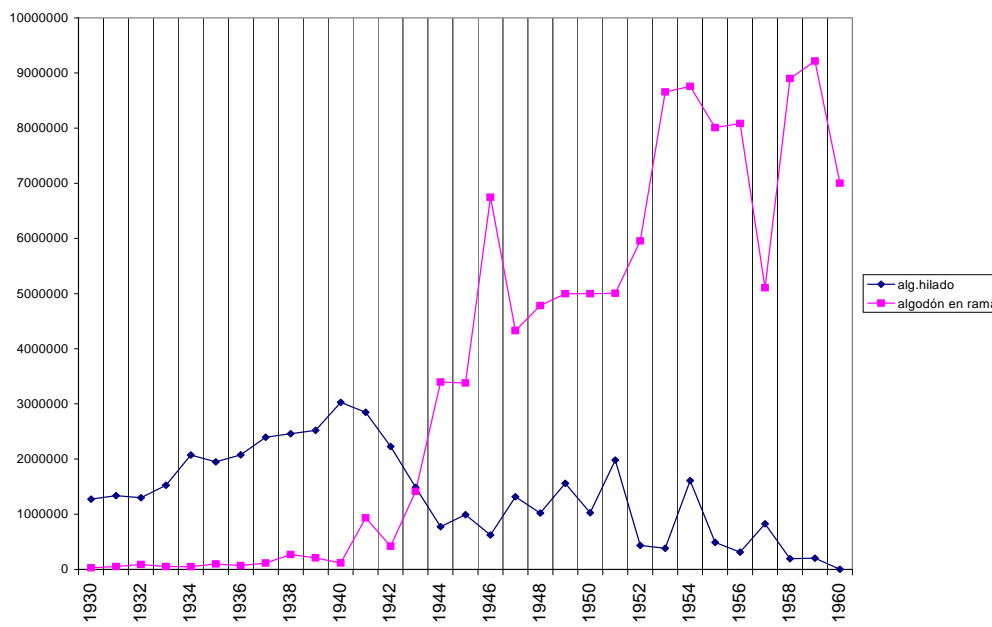
presenta en su Memoria de 1944 “los resultados de un año muy bueno, que supera en ventas y ganancias al mejor ejercicio anterior, debiéndose estos resultados, en gran parte, a la extraordinaria demanda de nuestros productos, provocada por la situación mundial”. Y en la Memoria correspondiente a 1945 se ufana: “Balance General sin par en la larga historia de Alpargatas de Uruguay”.

En el sector lanero se fundan el Lavadero Oriental de Lanas SA y Tejidos Uruguayos Sociedad Anónima Maroñas - TUSAM - (ambos establecimientos del grupo Campomar) y Fibratex (del grupo Strauch).

La textil algodonera, de desarrollo más tardío que el sector lanero, tuvo un importantísimo crecimiento entre 1936 y 1948. En 1936 su valor de producción representaba algo más de un tercio del valor de producción del sector lana. Entre ambas fechas, si bien los dos sectores tienen un crecimiento importante, es muy superior el crecimiento de algodonero cuya producción alcanzó y en algo superó en 1948 el nivel del lanero. El porcentaje de incremento fue de 869% en el transcurso de 12 años, con un tasa acumulativa de 21% anual. Es éste el período de la gran sustitución de importaciones en la rama algodonera, especialmente en productos comunes, hilados y tejidos cardados. La fuerte inversión en maquinaria se explica por el establecimiento de nuevas tejedurías y de las primeras hilanderías. (ver cuadro 2).

Gráfico 3

Importación de algodón en rama y de hilados



Fuente: Anuarios Estadísticos

Las dificultades para la importación de hilados durante la guerra obligan a concretar la idea que se había venido manejando durante años: la instalación de hilanderías.

Si bien a lo largo de los años treinta se venía hablando de la instalación de hilanderías de algodón y de la necesidad de incentivar el cultivo (FUNSA, Fábrica Uruguaya de Neumáticos SA, del grupo Saenz, en sociedad con la hilandería argentina MAASA del grupo Bemberg habría avanzado en este sentido), fueron las dificultades de abastecimiento causadas por la guerra las que provocaron la instalación de las hilanderías. La guerra ofrecía la oportunidad de grandes ganancias abasteciendo de hilado a las diferentes fábricas de tejidos. En 1942 comienza a funcionar la primer hilandería (PHUASA), al año siguiente Alpargatas instala la suya. El gráfico 3 muestra el salto que se produce en esos años en la importación de algodón en rama y el descenso en la importación de hilados.

V.- Desde la postguerra: crecimiento con incertidumbre

Entre 1947 y 1951 la industria textil mantiene un buen ritmo de crecimiento que encierra en realidad comportamientos diferentes según el producto. El sector que produce para el mercado interno siente el impacto del regreso de las importaciones. La industria aldonera sufre, además, una crisis importante en la inmediata postguerra debido a la expansión excesiva para el mercado de las hilanderías y las dificultades para competir con el hilado importado. El mejoramiento de la protección a partir de 1951, relacionado en parte a la devaluación de la moneda en relación a la libra, le permitirán, al igual que al sector lanero no exportador, superar la crisis de postguerra y continuar el proceso sustitutivo.

El sector exportador lanero, en cambio, luego de restablecida la protección a las exportaciones en 1947, crece sin pausas entre 1949 y 1953, ahora orientado a la exportación de tops.¹⁴ Luego, la disminución de la demanda y la baja de los precios de sus productos que acompañó al fin de la guerra de Corea, y las grandes presiones de los países productores de tops, llevan a la disminución de la protección y a la crisis del sector.

Las consecuencias de la reactivación de las economías centrales que se produce al fin de la guerra se dejan sentir en 1947, la industria textil se resiente con la disminución de sus exportaciones y la gran importación de tejidos de ese año.

La crisis de postguerra golpea a la industria de todo el continente. *"La industria textil sudamericana en los años de la guerra no sólo trabajó intensamente y con grandes ganancias, trabajó, sobretudo independientemente de lo que ocurría en el resto del mundo. En los últimos meses esta independencia ha sido perdida y ha ingresado nuevamente en el*

¹⁴ Decae en cambio la exportación de hilados y tejidos, que había tomado impulso durante la guerra. La Memoria de Ildu correspondiente al ejercicio 1952 informa que *"se ha intentado exportar al costo sin resultados positivos"*.

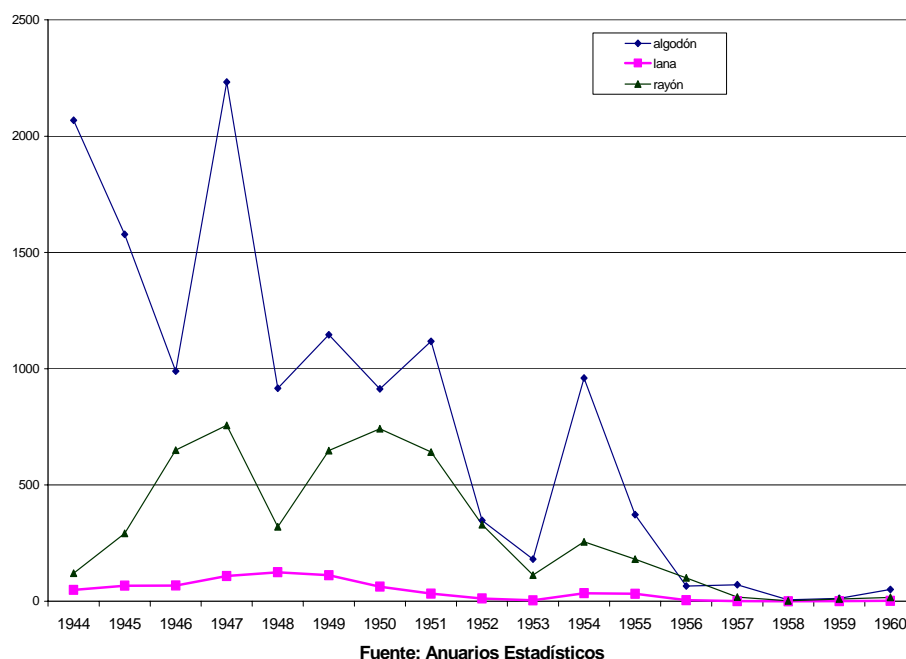
cuadro de la industria mundial. Ingresando en una atmósfera de incertidumbre ha inevitablemente perdido su equilibrio".¹⁵

La tasa de crecimiento de la producción para la venta disminuyó entre 1948 y 1951 a 6,7% acumulativa anual (ver Cuadro 2). Este enlentecimiento del ritmo de crecimiento es atribuible a la crisis de la industria algodonera.

Las diferentes metodologías utilizadas convergen en la constatación de la detención del crecimiento de la **industria algodonera** entre 1948 y 1951. El censo de 1951 muestra la disminución del valor real de su producción respecto a 1948. El crecimiento de las importaciones de algodón en rama se estanca en esos años, al igual que la disminución en la importación de hilados (ver gráfico 3). Por último, el gráfico 4 referido a la sustitución en la importación de tejidos, muestra el estancamiento entre 1947 y 1950 en la sustitución de los de algodón.

Gráfico 4

Importación de tejidos (miles de kilos)



Los industriales muestran en sus quejas el conjunto de problemas que enfrentaban: la magnitud de la importación de tejidos, el incremento del contrabando, la existencia de 850 importadores registrados en el rubro tienda y mercería, los acuerdos firmados con Italia y

¹⁵ *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, noviembre de 1947. "La industria textil sudamericana", artículo transcrito de la revista *Industria Textil* de Buenos Aires.

Japón que establecían cupos de importación al margen de los contratos regulares del Contralor de Exportaciones e Importaciones (y que significaban 975.000 dólares en tejidos). "*La pequeñez del mercado interno no permite la estandarización extrema de los productos que abarata los costos... En Bélgica se adquiere la fibra de algodón bajo el plan Marshall. a pagar algún día o quizás nunca.. El precio de la fibra en Uruguay está en 0,75 la libra (paraguayo o brasileño), en Estados Unidos 0,45*".¹⁶

A esta multitud de problemas se suma el aumento de la competencia entre las empresas debido a la instalación de nuevas hilanderías. Desde 1947 varias fábricas de tejidos terminan su dependencia de PHUASA instalando sus propias hilanderías, entre otras La Aurora de J. Martínez Reina y Textil Uruguaya de L. Steverlinck. (quien funda la Hilandería Miguelete). Además, en 1949 comienza la producción en la multinacional Sudamtex (fundada en 1945). También se instalan un buen número de pequeñas y medianas fábricas de tejidos.

Phuasa explica la baja de su producción debido a que "*los hilados nacionales cotizan precios inferiores al costo de los hilados nacionales*",¹⁷ y al "*importante número de hilanderías que se han instalado en los últimos años, algunas completamente paralizadas*".¹⁸ En 1951 ya existían once hilanderías de algodón y tres de fibras artificiales y sintéticas.¹⁹

Los comentarios que acompañan el censo textil de 1951 resaltan el aumento de la producción y denotan el temor por el rápido agotamiento de la demanda. Los tejidos cardados estaban sustituidos, el crecimiento rápido se daba sólo en algodón peinado, tejidos elásticos, rayón y en las novedosas medias de nylon.

Desde 1952 se revierte la crisis del sector algodonero: vuelve a incrementarse la importación de algodón en rama y la sustitución de hilados y tejidos importados por nacionales (ver gráfico 3 y 4). El avance de la sustitución estaría relacionado con el reforzamiento de la protección frente a los tejidos importados que significaba la devaluación monetaria y la revaluación de la libra. Su valor, que había descendido en 1950 y 1951 comienza en 1952 un período de revalorización en nuestro mercado, pasando de \$5,59 en 1951 a \$31,54 en 1960.

El sector de fibras artificiales y sintéticas (seda artificial en la terminología de la época, compuesto principalmente de rayón), que había tenido un desarrollo incipiente hasta 1948, se expande con fuerza en los años siguientes, triplicando en 1951 su valor de producción de 1948 (tasa de crecimiento anual del 47%) y sustituyendo los tejidos de rayón importados.

A pesar de la saturación en algunos productos, la producción **textil lanera** continuó creciendo a tasa similares y aun mayores que las de los años anteriores, realizando

¹⁶ *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, febrero de 1952.

¹⁷ PHUASA, *Memoria*, correspondiente al ejercicio de 1950.

¹⁸ PHUASA, *Memoria*, correspondiente al ejercicio de 1951.

¹⁹ *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, Noviembre de 1951.

importante inversiones de capital y gozando desde 1949 de importante protección a sus exportaciones.

En 1947 comienza una serie de medidas de protección a las exportaciones textiles. En setiembre de 1947, en función de las dificultades que enfrenta la industria nacional, se otorga un tratamiento cambiario uniforme de \$1.70 el dólar para todas las exportaciones textiles (desde tops a tejidos), que un mes después se eleva a 1,78. En octubre de 1949 se amplía el trato preferencial a la exportación de productos industriales textiles otorgando \$2,35 por dólar a todas ellas, incluyendo a los tops, mientras la lana sucia y limpia recibían \$1,519 por dólar.²⁰ Dos años después había 11 establecimientos que producían tops y 25 hilanderías de lana cardada.

Ante la oposición a estas medidas por parte de los exportadores de lana y de algunos sectores políticos, que planteaban bajar el tipo de cambio para exportación de textiles aduciendo que las fábricas de lana peinada estarían haciendo grandes ganancias al amparo del tipo de cambio preferencial, los industriales enfatizan la crisis de la industria textil lanera, la declinación de las exportaciones por existir mejores ofertas europeas, la instalación de nuevas plantas industriales. También destacan el exceso de oferta: en lana cardada, la demanda está saturada, la producción supera el posible consumo nacional, la saturación llega a la producción de lana peinada cuyo número de establecimientos se ha duplicado y están en vías de aumentar aun más. Las fábricas están haciendo stock y hay paralización parcial. En enero de 1950 la Asociación de Industriales Textiles solicita mejorar el tipo de cambio fijado en 1949 en 2,35 por dólar. *En los tejidos de lana peinada de no poder exportar habría que ir a la reducción de la jornada de trabajo y si se baja el cambio las fábricas tendrían que cerrar...Al amparo de esta tarifa que permitió exportar tops se instalaron fábricas y se están instalando otras.*²¹

La competencia entre las empresas se acrecienta. La expansión del mercado interno y, especialmente, la exportación de lana peinada (tops), atraerán nuevos capitales a la textil lanera. En la inmediata postguerra se instalan Paylana, Tuplan, El Ombú Hilados y Tejidos, Lanatur, Textil La Paz, Manufacturera Forti, Lanatur, Luego de establecida una fuerte protección a los tops en 1949 se instalan SADILy Lapenur.

Campomar, que se expandió en las décadas anteriores en condiciones fuertemente oligopólicas, debe adaptarse a la fuerte competencia y comienza a perder su liderazgo. La disminución de las exportaciones de tejidos y sobre todo de hilados que habrían sido su gran negocio durante la guerra contribuye a esta pérdida.

VI.- El estancamiento

Desde 1951, más acentuadamente desde 1953 (fin de la guerra de Corea), la industria textil entra en un período de estancamiento que, a partir de 1956, se convierte en decrecimiento.

²⁰ Registro Nacional de Leyes y Decretos, decreto del 5 de noviembre de 1949.

²¹ *Revista de la Unión industrial Uruguaya*, junio de 1951.

En estos últimos años la generalización de la crisis se manifiesta en la situación de la mayoría de las grandes empresas sobre las que se cuenta con información. Algunas dan pérdidas, otras están intervenidas y otras fuertemente endeudadas. Los problemas se manifiestan especialmente en las grandes fábricas toperas creadas en los últimos años (Manufacturera Forti, Lanatur, Sadil, Tuplan), pero también en las empresas más antiguas como Campomar, El Telar Manuel Martínez Reina, Phuasa e incluso Alpargatas, de capital extranjero y de aparente fuerte solidez en los últimos años.²²

En 1953 el Director de Industria denuncia: *"Faltó la racionalidad en la constitución de nuestro acervo industrial y como todas las improvisaciones se pagan, hoy hay renglones de nuestra industria que ven llegada la hora del duro tributo a una realidad magra y descarnada. Las fábricas textiles se levantaron por doquier. Durante los años de la guerra y los primeros de la posguerra se colocaba todo en el mercado interno o externo. La materia prima textil llegó a precios fabulosos. Pasado el torbellino, reajustados los países productores hemos entrado en el periodo de la dura realidad. De 311 establecimientos textiles fundados desde 1890 a la fecha, 58 han cerrado ya sus puertas. Más de 30 trabajan a ritmo lento, en jornadas espaciadas y los grandes productores carecen de mercados para colocar los saldos exportables"*.²³

El consumo interno de textiles por habitante deja de crecer. Sólo aumenta la demanda de los productos de mayor calidad, tejidos de lana peinada, de algodón peinado y de sintéticos o mezcla con sintéticos²⁴. Los caminos que se intentaron fueron entonces obstaculizar las importaciones, promover las exportaciones abriendo nuevos mercados y, a nivel de los intereses de los empresarios, la sustitución de parte de la fuerza de trabajo por nueva maquinaria.

Las importaciones textiles disminuyeron. Ya vimos el papel que cumplió la devaluación monetaria en la reducción de las importaciones.

La incorporación de maquinaria, alentada por los beneficios cambiarios concedidos a su importación, acarreó reducción de la fuerza de trabajo, con la consiguiente resistencia de los trabajadores. A fines de 1953, para poner fin al conflicto textil surgido por despidos ocasionados en un establecimiento por compra de nueva maquinaria, se aprueba un proyecto en diputados que establecía que no se importarían máquinas nuevas para la industria sin la previa autorización del Consejo Nacional de Gobierno que podría vedar su uso entretanto no se ajustara al personal de las fábricas desplazado a un nuevo puesto en las mismas condiciones de economía y seguridad laboral. La Cámara de Industrias, bregando por impedir la aprobación del proyecto, se dirige al Senado manifestando *su alarma por la*

²² La situación se puede observar en los papeles de las empresas y en los casos de Campomar, Alpargatas e Ildu en las cotizaciones en bolsa. Las cotizaciones de Campomar y de Alpargatas se vienen abajo (las de la primera en forma más prolongada). Un caso especial es Ildu que parece haber logrado sortear la crisis y mantenerse al frente de las exportaciones de tejidos.

²³ Discurso del Director de Industrias Ing. Raúl Costemalle, en *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, febrero de 1953. Alude también a un proyecto de ley que presentó de 1941 *El fomento y la racionalización industria del país*, donde plantaba la necesidad de una licencia industrial para poner una industria, de acuerdo al informe de una comisión.

²⁴ Cepal, *La industria textil en América Latina*, p.40.

*aprobación en diputados de un proyecto que intenta resolver por vía legislativa un conflicto existente en la industria textil...Los obreros textiles tendrían el privilegio de inamovilidad en el cargo y de readmisión obligatoria.*²⁵

La ley no fue aprobada y los problemas de desocupación y de capacidad ociosa seguían presentes al nivel de la industria. En 1956 se intenta frenar nuevas instalaciones pasando la importación de maquinaria del régimen de cambio dirigido al de cambio libre, pero en 1958 se vuelve a establecer el cambio preferencial para su exportación.²⁶

Muchos establecimientos pequeños no estaban en condiciones de invertir en maquinaria y debieron cerrar. En 1956 se denuncia que 76 establecimientos pequeños habían desaparecido: producían por \$5.775.000 por año, cantidad que sólo representaba el 1,92% de la producción textil de 1955 (13 establecimientos lo producían individualmente, 3 de ellos en el interior).²⁷

Cuadro 3.- Exportación de tops

Años	Miles de kilos	Valor FOB millones de dólares
1948	311	0.2
1949	342	1.3
1950	2.386	7.2
1951	4.228	20.9
1952	8.457	22.0
1953	13.234	37.7
1954	11.298	31.9
1955	12.740	31.3
1956	15.894	39.3
1957	7.319	23.0
1958	9.962	21.2
1959	12.230	24.9
1960	9.645	21.7

Fuente: Anuarios Estadísticos.

El **sector lanero exportador** que había crecido aceleradamente hasta 1953, entra en dificultades con el fin de la guerra de Corea y los obstáculos puestos por los países desarrollados a la importación de tops. El crecimiento de la exportación de tops se estanca durante los siguientes años (ver cuadro 3), hay gran capacidad instalada ociosa y algunas empresas quiebran.

²⁵ *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, enero de 1954.

²⁶ RNLYD, decretos del 6 de agosto de 1956 y del 5 de noviembre de 1958.

²⁷ *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, Setiembre-Octubre-Noviembre de 1956, Artículo del Ing. Ponce de León: "La industria textil en el Uruguay".

La significación que los tops llegaron a tener en la estructura de las exportaciones del Uruguay ayuda a entender la importancia que el tema revestía más allá del ámbito de la propia industria textil, y especialmente en el del tratamiento cambiario a concederle. El porcentaje representado por los tops en las exportaciones uruguayas tuvo escasa significación hasta 1951 cuando llegan al 8,8%. En los primeros años de la década 50 significan en promedio el 11% y en los últimos años el 18% del total de las exportación, llegando en 1959 al 23,3%.

Como se dijo antes, en octubre de 1949 se había establecido un tratamiento cambiario para los tops por el que se le pagaba al exportador el valor del dólar en el mercado libre, \$2,35 por cada dólar obtenido en la exportación. Obtenía por lo tanto, 20% más que el exportador de lana sucia que recibía el valor del dólar oficial, \$1, 519 por cada dólar.

Este tratamiento altamente preferencial va a enfrentar la oposición de los exportadores de lana del país y del centro mundial lanero que representaba los intereses de los industriales de Gran Bretaña y Estados Unidos. Aquellos sostenían que la exportación de tops a cambio diferencial desarticulaba el mercado de lanas del país, argumento similar al esgrimido por el centro mundial lanero que sostenía que los tops uruguayos que llegaban a venderse a precios más bajos que los de la lana sucia desarticulaban el mercado mundial de tops. Las presiones de estos intereses y de los gobiernos de Inglaterra y Estados Unidos obtuvieron que se bajara el porcentaje de cambio libre asignado a los tops.

La Asociación de Industriales Textiles sostenía que no era una protección excesiva sino la necesaria para el mantenimiento de la industria: *Las fábricas de tops se establecieron cuando se fijó el cambio en 2,35., eran seis y se instalaron tres más. Luego cuando se bajo el cambio no se instalaron otras.*²⁸

En 1952 se bajo el tipo de cambio a 2,15 pesos por dólar y se nombró una Comisión Técnica Especial de estudio del costo de la lana peinada en tops.²⁹ Esto no impidió que en mayo de 1953 Estados Unidos castigara la entrada de los tops uruguayos con un impuesto compensatorio de 18% del valor del producto (su nombre significaba que "compensaba" las ventajas que le otorgaba el tipo de cambio establecido para su exportación en Uruguay que no se justificaba, en relación al valor agregado a la materia prima).

En 1953 se efectúa una nueva baja del tipo de cambio estableciéndose a \$2,06 por dólar (65% a 2,35 y 35% a 1,519).³⁰ En enero de 1954 ante la protesta del ministro británico por la competencia desleal que significaba las ventajas cambiarias de que gozaba la exportación de tops se vuelve a bajar el tipo de cambio a \$1,967 por dólar. Los considerandos del decreto fundamentaban la baja en *el aumento del precio pagado por la lana sucia y la mayor productividad de la industria que ha permitido bajar los costos de producción.*³¹

²⁸ *Mundo Textil*, Revista del año 1954. Conferencia de Juan José Gari en representación de la Asociación de Industriales Textiles el 7 de junio de 1954.

²⁹ RNLYD, decreto del 27 de mayo de 1952.

³⁰ RNLYD, decreto del 23 de julio de 1953.

³¹ RNLYD, decreto del 22 de enero de 1954.

Entonces Estados Unidos bajó el impuesto compensatorio al 6%. Según los industriales esto no significó que Estados Unidos recomenzara a importar tops uruguayos.

En 1954 rigió el tipo cambiario más bajo. En 1955, en cambio, *debido a aumento de costos por aumento de sueldos de los trabajadores de la industria textil por convenio colectivo del 10/1/55*, se eleva el tratamiento cambiario a \$2,026 por dólar (61% a 2,35 y 39% a 1,519).³²

Al año siguiente, el decreto sobre tratamientos cambiarios para la exportación y la importación del 3 de agosto de 1956, establecía que la exportación de artículos manufacturados realizados con materia prima nacional quedarían sujetos a la entrega de divisas correspondientes al valor de su materia prima al mismo tipo de cambio que se aplica para la venta al exterior de esa materia prima. Por el complemento del valor de los artículos manufacturados (el valor agregado), la entrega de las divisas se efectuaba al tipo de cambio libre. Un decreto complementario establecía de que dado que la determinación de los tratamientos particulares demandaran estudios que demoraran un tiempo prudencial y no se desea demorar las exportaciones, los interesados en exportar presentarían al BROU una declaración jurada, con información detallada sobre las materias primas que integran la elaboración del artículo³³.

En los años siguientes, a pesar de la protección, no se logró superar el empeoramiento de las condiciones internacionales para las exportaciones del textil, agravadas por la baja cotización de la fibra. Finalmente en 1959 todo el sistema de exportación es modificado, se establecen las detracciones fijándose el mismo porcentaje para los tops que para la lana sucia.

En el **sector algodón** la sustitución se intensifica después de 1951, y culmina en los años siguientes (ver gráfico 4). En 1950 la producción nacional satisfacía el 70% del consumo aparente de tejidos de algodón y en 1960 este porcentaje llega al 96%.³⁴ En algodón cardado el crecimiento estaba agotado, pero continuó en los años cincuenta en tejidos más finos de algodón peinado.

Sólo hay un panorama amplio de expansión en el **sector de fibras artificiales y sintéticas**. En 1960 la producción nacional sólo cubría el 25% del consumo aparente de estas fibras. En tejidos de rayón el grueso del proceso de sustitución estaba realizado, mientras crecía en este período la producción nacional de hilados. Pero el rayón va siendo sustituido por fibras sintéticas, que tendrán una enorme capacidad de expansión y en las que la innovación es un proceso continuo. En hilados sintéticos Sudamtex lideraba la producción, creando en 1954 URACE SA (Uruguay Acetatos Sociedad Anónima); también se producían en Alpargatas y en la firma HISISA (Hilados Sintéticos SA), creada en 1956 por TYMSA (Tejidos y Medias SA). En 1961 se instala la gran fábrica de hilados de nylon Roberto Slowak SA.³⁵

³² RNLYD, decreto del 8 de febrero de 1955.

³³ RNLYD, decreto del 9 de agosto de 1956.

³⁴ Cepal: *La industria textil en América Latina. IV Uruguay*, p.52.

³⁵ Las fibras artificiales se dividen en dos grupos: regeneradas, a las que pertenecen los rayones y las fibras sintéticas. En la producción de fibras regeneradas se moldea en forma de fibra una sustancia natural como celulosa o proteína, la fibra mantiene su estructura molecular similar a la original. Las fibras sintéticas

VII.- Conclusiones

1.- Las diversas fuentes consultadas, documentos de empresas, revistas gremiales, estadísticas comerciales y resoluciones gubernamentales, confirman y enriquecen la información que se desprende de las series que miden los ritmos de desarrollo de la industria textil en el período.

2.- Al interior de estas casi tres décadas de gran crecimiento se encuentran y se pueden explicar ritmos diferentes. A partir de la nueva regulación estatal que establece el control de la política cambiaria y del comercio exterior, en los años treinta se vive un sostenido desarrollo de la industria textil que desemboca en los años de febril crecimiento contemporáneos a la Segunda Guerra Mundial. Merced a la protección adicional que suministra el debilitamiento del comercio internacional durante el conflicto, la sustitución se acelera, se crean las hilanderías de algodón y la producción para la exportación comienza a tener una escala significativa.

Con la postguerra se inicia un período de incertidumbre que impregna a la industria textil durante toda la década de los años cincuenta, que es atravesada por una sucesión de crisis parciales, cada vez que se agota la sustitución de un tipo determinado de producto, frente a un mercado interno pequeño y de expansión cada vez más lenta. A partir de 1956 la crisis se hace general, con desocupación y cierre de empresas.

3.- Los instrumentos a los que se recurrió frente a las sucesivas crisis fueron la intensificación de la protección frente a lo importado, el incremento de las exportaciones protegidas (lo que enfrentará a la industria con poderosos intereses en los países centrales) y la inversión en maquinaria para mejorar la competitividad, lo que terminó agravando el desajuste entre la capacidad instalada y la dimensión del mercado.

(polímeros) son sustancias producidas por un proceso químico sin partir de sustancias naturales aptas para producir fibras. A estas pertenece el nylon y otra cantidad de fibras que presentan mayor ductilidad y capacidad para mezclarse con fibras naturales (*El mundo textil*, 1954).

VIII.- Fuentes y Bibliografía

Fuentes

Archivo Camomar y Soulas SA:

- *Libros de Actas de Directorio de Campomar y Soulas SA"*
- *Libro de Actas de Asambleas de accionistas de Campomar y Soulas SA*
- *Libro de Actas de Directorio de Primera Hilandería Uruguaya de Algodón SA (PHUASA)*
- *Libro de Actas de Comisión de Presupuesto de Campomar y Soulas SA*
- *Memorias y balances*

Bolsa de Comercio: *Estadística*, varios números.

Diario Oficial, años 1930 - 1960.

Dirección de Estadística Económica (1939): *Censo Industrial de 1936*, Ministerio de Industria y Trabajo, Montevideo.

Dirección General de Estadística: *Anuarios Estadísticos*

Ministerio de Industrias y de Trabajo, *Censo Textil año 1951*

Revista Mundo Textil, 1954- 1956.

Unión Industrial Uruguay (1956): *"Panorama de la industria uruguaya"*.

Revista, 1930-1960

Bibliografía

Bertino Magdalena (1993): *Los orígenes de la industria textil en el Uruguay*, DT No. 2/92, PIHESUC – Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.

Bertino, Magdalena: *Los orígenes de la industria textil uruguaya y sus vínculos con Argentina y Brasil*, Revista Ciclos, N° 11, Buenos Aires, 1996.

Bertino Magdalena: *La Trayectoria del Grupo Campomar en la industria textil uruguaya*, DT No. 30/96, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, 1996.

Bertino, Magdalena (2001): “La industria textil uruguaya de 1898 a 1955. Una tentativa de medición”. En *Quantum*, N° 12, FCEyA, Montevideo, págs. 26-67.

Bertino Magdalena - Tajam Héctor (1999): *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Instituto de Economía, Montevideo.

Bertino, Magdalena – Bertoni, Reto – Tajam, Héctor – Yaffé, Jaime (2001): “La larga marcha hacia un frágil resultado” en *El Uruguay del siglo XX. La Economía*, Instituto de Economía - Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Bértola, Luis (1991): *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961*, Facultad de Ciencias Sociales – CIEDUR, Montevideo.

Bértola, Luis (2001): “El crecimiento de la industria temprana en Uruguay” en *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990*, Trilce-CSIC. Montevideo, 2000.

CEPAL (1964), La industria textil en América Latina. IV Uruguay, Naciones Unidas, Nueva York.

CIDE (1963): *Estudio Económico del Uruguay. Evolución y perspectivas*, CECEA, Montevideo.

Davis, Tom (1966): “Capital y salarios reales en la economía chilena”, en *Cuadernos de Economía*, Año 3, N° 8, Universidad Católica de Chile, Santiago.

Faroppa, Luis (1965): *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación*, CECEA, Montevideo.

Instituto de Economía (1969): *El proceso económico del Uruguay*, Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República, Montevideo.

Jacob, Raúl: (1981): *Uruguay 1929-1938: depresión ganadera y desarrollo fabril*, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

Jacob Raúl (1981): *Breve Historia de la Industria en Uruguay*, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

Lewis, Colin (1991): “La industria en América Latina antes de 1930”. En Leslie Bethell, Ed. *Historia de América Latina*, volumen 7, Editorial Crítica, Barcelona. Traducción de la 1ª edición inglesa de 1986.

Millot, Julio – Silva, Carlos - Silva, Lindor (1973): *El Desarrollo Industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra*, Instituto de Economía, Montevideo.

Tajam, Héctor (2000): *El sector externo (Uruguay 1911-30)*, Documento de Trabajo N° 9/00, Instituto de Economía, Montevideo.

