

La empresa Campomar & Soulas: estrategias de sobrevivencia y crecimiento durante el período de sustitución de importaciones

María Magdalena Camou¹
Email: mcamou@fsum.edu.uy

El objetivo de esta investigación es estudiar el desempeño de la industria textil lanera uruguaya, desde la perspectiva de archivos de empresa, en un período de profundas transformaciones del sector en el marco del modelo de sustitución de importaciones.

La fuente principal en la que se basa esta investigación es el archivo de la empresa Campomar. Este archivo contiene gran parte de la documentación de la empresa desde su fundación en 1898 hasta la década del noventa del siglo XX, cuando se produce el cierre definitivo de la misma. En este trabajo se han utilizado fundamentalmente: inventarios de existencias, libros contables, estudios de costos de diferentes productos, estudios de control de calidad, actas de asamblea, libros copiadores de correspondencia, fichas de personal y planillas de sueldos.

El enfoque desde la historia económica de empresas me permite analizar con abundante información las características de la empresa, reconstruyendo la evolución de sus principales variables entre los años 1931 y 1955: producción, ventas, mercados, compras de insumos, costos salariales, horas trabajadas, productividad del trabajo y distribución de los ingresos entre costos y beneficios. A su vez se relaciona la evolución de estas variables con la serie sobre inversión en maquinaria como una aproximación a la dinámica de la innovación tecnológica.

La presente investigación forma parte de un proyecto de largo plazo en el que se han ido realizando diversos avances². Para este trabajo hemos extendido el período de estudio, enfocando con mayor profundidad las causas del desplazamiento de la empresa de su liderazgo dentro del sector textil lanero.

La posibilidad de reconstruir la dinámica de una gran empresa como Campomar y sus diversas estrategias de sobrevivencia y crecimiento, a lo largo de tres décadas, permite, a mi entender, profundizar en las características de este tipo de industria en el período de sustitución de importaciones y en las causas de su crisis. Si bien nos encontramos ante un estudio de caso, dada la magnitud de la empresa estudiada y de la rama, las conclusiones de esta investigación podrán aportar al conocimiento sobre el período estudiado.

I. El desempeño de la empresa y la rama textil

La empresa Salvo y Campomar y Cía. surge como fusión de las dos primeras empresas textiles del país en 1900. Poco después, en 1905 la empresa inicia la construcción

¹ María Magdalena Camou es magíster en Historia de la Universidad Técnica de Berlín y en Historia Económica de Univ. R. O del Uruguay, se desempeña como Profesor Adjunto del Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales. La presente investigación fue realizada con apoyo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República.

² Camou (2001).

de una gran fábrica de hilados y tejidos de lana en la localidad de Juan Lacaze (Puerto Sauce)³. De las seis plantas industriales que posee la firma Campomar a lo largo de su historia, la planta "La Industrial" es la de mayor concentración de personal y de más larga permanencia en el tiempo. Se trata de una planta de plena integración vertical donde se realizaban todas las etapas de la producción, desde la clasificación hasta el empaque.

Entre 1900 y 1912 aparecen muchos nuevos establecimientos textiles, siendo el sector textil uno de los de mayor desarrollo del período.⁴ La década del veinte es, desde el punto de vista de la inversión, un período de estancamiento para Campomar. La industria textil se encuentra en una coyuntura difícil por el aumento de la competencia externa que se refleja en el crecimiento de las importaciones textiles. Como consecuencia de ello se amplía la protección al sector.⁵

La segunda fase de expansión de la empresa se da a fines de la década del veinte. Entre junio de 1929 y junio de 1930 se anexan otras tres empresas textiles y se crea una sociedad anónima. La mayoría absoluta de las acciones quedan en poder del grupo Campomar y Soulas⁶.

A partir de la Crisis de 1929 la economía tiende a cerrarse y la producción se reestructura hacia el mercado interno. El sector industrial se ve favorecido por una serie de medidas de protección estatales, fundamentalmente el aumento de las tarifas de importación y el control de cambios. Paralelamente la devaluación monetaria oficia como una forma adicional de "protección natural" de los productos nacionales frente a los importados. Entre 1930 y 1955 la industria manufacturera creció a una tasa anual del 4,7%⁷. Este crecimiento no fue homogéneo dentro del sector industrial; las ramas privilegiadas de esta primera fase del proceso de industrialización fueron las procesadoras de materia prima nacional y las que habían logrado expandir su capacidad instalada antes de la crisis y tenían aún un alto potencial de crecimiento a través de la sustitución de importaciones. La industria textil lanera se encuentra dentro de las ramas de mayor crecimiento industrial del período.

La II Guerra Mundial se presenta como una coyuntura crítica para muchos sectores de la industria, especialmente para aquellos dependientes de las importaciones. Sobre este tema existen en la historiografía económica uruguaya diferentes interpretaciones. La visión que predominó en los años sesenta y setenta, fuertemente influenciada por la corriente dependentista, sostenía que el Producto Bruto Interno uruguayo y especialmente el sector industrial habían crecido, con mayor celeridad, en los momentos de shock externo y cerramiento de la economía. Por otra parte investigaciones más recientes, desarrolladas por Bértola y Bertino y Tajam⁸ han discutido bastante estos supuestos, presentando evidencias de que las dos guerras mundiales coinciden globalmente con períodos de estancamiento del Producto Bruto Interno. Durante la II Guerra, la demanda externa de productos agropecuarios se mantuvo, fundamentalmente debido a los acuerdos con el Reino Unido, pero no fue lo suficientemente dinámica para mantener el nivel de actividad económica. La industria manufacturera en su conjunto creció lentamente durante la Guerra fundamentalmente debido a su dependencia de las importaciones de bienes de capital,

³ Bertino, M.(1995), p. 8.

⁴ Jacob.R.(1981), p.74

⁵ Finch, H.: (1980), p. 89

⁶ Bertino, M. (1996), p. 32 y sigs.

⁷ Bertino, M.& Tajam, H.: (1999), p. 24

⁸ Bértola, L.(1991); Bértola, L. y colaboradores (1998) y Bertino, M.& Tajam, H.: (1999)

combustibles y materias primas.

El sector textil aparece como uno de los sectores industriales que sí logran crecer en esta coyuntura aumentando su participación en el Producto Bruto Interno. Para ello cuenta con una fuerte protección desde el Estado, especialmente a través de las tasas de cambio preferenciales aplicadas a las exportaciones industriales, a la expansión del mercado interno y a la protección “natural” que genera la devaluación de la moneda uruguaya para la industria sustitutiva de importaciones. La dinámica de la empresa Campomar aporta nueva evidencia que corrobora esta tendencia de crecimiento del sector textil lanero durante el período bélico.

La inmediata posguerra es un período de transición en el cual se desestabilizan los mercados internacionales, afectando a los sectores industriales exportadores, entre ellos al sector textil lanero. También la producción hacia el mercado interno se ve amenazada por la reactivación del mercado internacional. Hacia comienzos de la década del cincuenta, una nueva serie de medidas de protección a la industria vendrán a dar un nuevo estímulo al sector industrial. Dentro del sector textil se expanden especialmente, gracias al tratamiento cambiario preferencial, las empresas exportadoras de tops.⁹

Bértola¹⁰ señala la limitación de esta serie de medidas instrumentadas a comienzos de los cincuenta –que si bien tenían un carácter más discriminado que las de la década del treinta- establecieron subsidios a las exportaciones de productos de poco valor agregado pero no afectaron las decisiones de inversión. En este contexto algunas ramas industriales –entre estas la textil- experimentarían un crecimiento de corto plazo pero que no lograría escapar a la crisis estructural que se desataría a mediados de los cincuenta. La crisis fue provocada por la caída de los ingresos de las exportaciones de los principales productos agropecuarios, que constituían el sustento de las políticas redistributivas estatales.

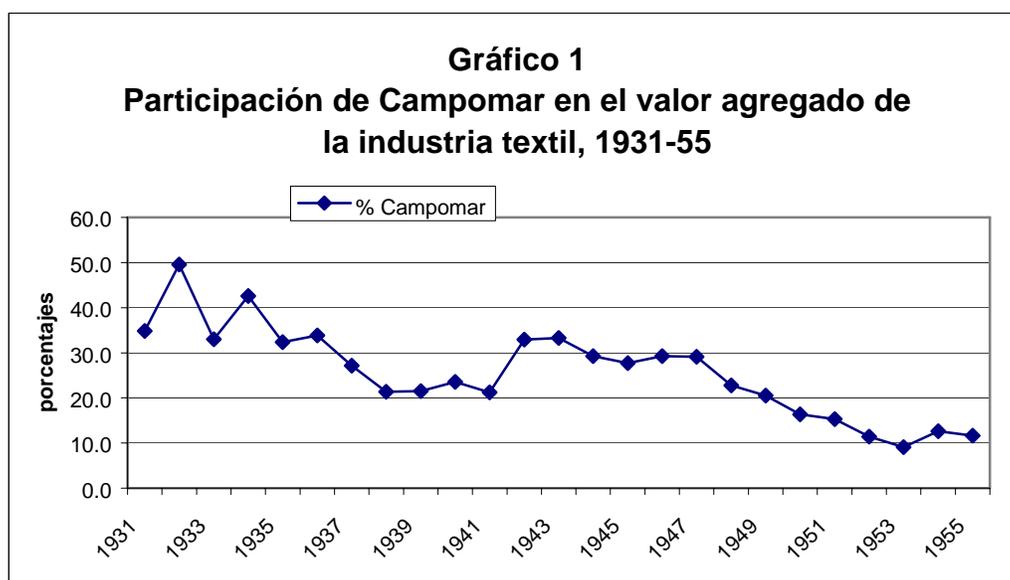
La empresa Campomar es la primera de las fábricas textiles en el Uruguay y se mantiene, a lo largo de los 100 años de su existencia, como una de las fábricas más importantes de la rama. La producción de Campomar estaba constituida por casimires, géneros, lanas e hilados, frazadas, tops y otros productos.

Al comienzo del período, en 1936, Campomar empleaba un 28 % del personal de la industria textil uruguaya. En 1951 el peso de esta empresa como demandante de mano de obra se había reducido ante la aparición de nuevas fábricas, empleando un 13% del total de trabajadores textiles.¹¹

⁹ Tubos de lana peinados para ser usados como insumos de las hilanderías y tejedurías.

¹⁰ Bértola, L. (1991), p. 234.

¹¹ Camou, M.M. (2001), p. 20



Fuentes: VAB de Campomar: Cuadro A (Apéndice Estadístico);
VAB industria textil: Bertino, M. & Tajam, H. (1999), p. 66

En los primeros años de la década del treinta Campomar llega a representar un 50 % del valor agregado bruto de la industria textil. La tendencia es a una participación decreciente hasta 1942. La industria textil se expande en el período en una coyuntura favorable por el aumento de la demanda interna y externa. Desde el comienzo de la década del treinta, al amparo de las nuevas medidas proteccionistas, surgen importantes nuevas empresas y algunas ya existentes autorizan la modificación de estatutos para poder ampliar su capital.¹²

Entre 1942 y 1947 el valor agregado de la empresa Campomar vuelve a aumentar su participación en el conjunto de la industria textil. Estos años coinciden con un momento de gran expansión de la empresa. A su importancia en el abastecimiento del mercado interno Campomar agrega la producción para el mercado externo convirtiéndose en la principal empresa exportadora de productos textiles. Durante este período Campomar parece haberse beneficiado más fuertemente que otras empresas de la rama de las ventajas de la política de protección a la industria textil.¹³

En la posguerra Campomar experimenta una caída continua de su participación en el valor agregado de la industria textil. En la nueva coyuntura internacional el aumento de la competencia externa y en lo interno la liberalización comercial contrajeron el mercado. Paralelamente aumenta la competencia interna y surgen una serie de nuevas empresas dedicadas exclusivamente a la exportación de lana sucia, lavada y peinada.

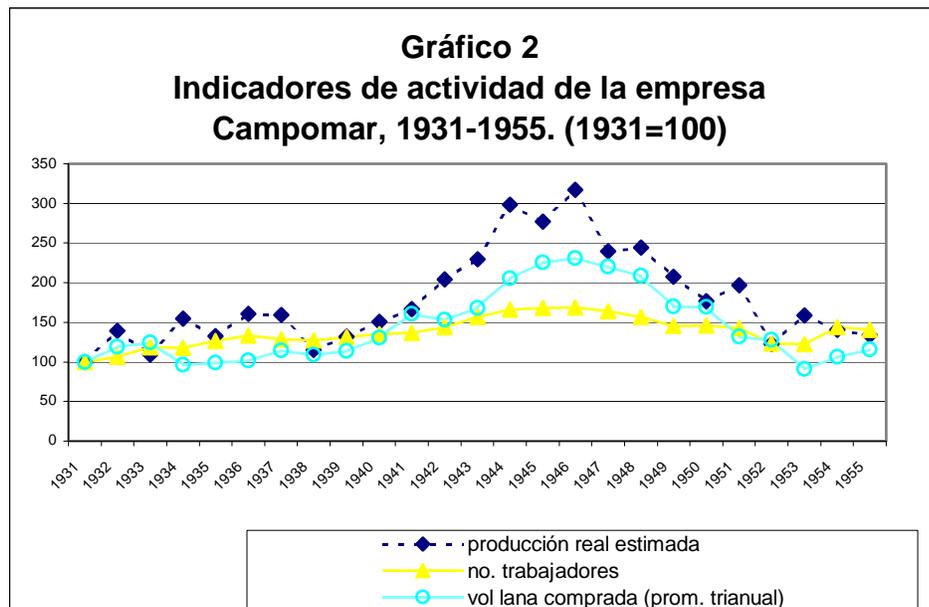
¹² Camou, M.M. (2001), p. 21

¹³ También debe señalarse que disponemos del valor agregado del conjunto de la industria textil, que engloba al sector lanero y algodónero, con comportamientos posiblemente diferenciados durante esta coyuntura ya que la industria algodónera en Uruguay trabaja con materia prima importada.

II. La dinámica interna de la empresa en el período

II.1. La producción y las ventas

En el Gráfico 2 se presenta la evolución de la producción estimada comparada con otros indicadores de la actividad de la empresa: el índice del volumen anual de compras de lana y de las horas trabajadas.¹⁴



Fuentes: Cuadro A (Apéndice Estadístico)

Las distintas estimaciones arrojan resultados dispares pero no inesperados: mientras que la serie del volumen de horas trabajadas muestra un crecimiento gradual, sin grandes altibajos, las series de volumen de lana comprada y la de producción fluctúan más fuertemente.

El volumen de lana adquirida anualmente es, para una industria como la textil, que trabaja con materia prima no perecedera, un indicador indirecto de la actividad anual, ya que la empresa puede optar por variaciones en el volumen de compra de materia prima en función de determinadas expectativas de evolución de los precios.¹⁵ De todas formas, esta posibilidad está condicionada por la disponibilidad de capital para realizar compras anticipadas.

Otra limitante es que el avance tecnológico de la industria textil lleva a un aprovechamiento cada vez mayor de la materia prima, aspecto que este indicador no refleja. A pesar de ello la tendencia de esta serie se aproxima a la de producción estimada,

¹⁴ La producción fue estimada en base a las ventas más las variaciones de las existencias de materia prima, productos semiterminados y productos terminados de la empresa. El valor de la producción estimada fue deflactada por un índice construido en base al precio de las materias primas (lana), del costo de la mano de obra (salario nominal medio en Campomar) y precios de los productos finales de la industria textil

¹⁵ La utilización de promedios trianuales permite relativizar las variaciones anuales.

confirmando la tendencia hacia una disminución importante de la producción a partir de 1947.

La serie de volumen de horas trabajadas tiene una evolución algo diferente, sobretodo hacia el final de la década del cuarenta, ya que no acusa una caída pronunciada como las otras dos series. El mercado laboral se encuentra en este período fuertemente regulado, por lo cual la empresa tiene poco flexibilidad en el manejo de esta variable. Aún así, a partir de 1946, el número de horas trabajadas no continúa su ritmo de crecimiento gradual, sino que se estanca y en el comienzo de los cincuenta declina.

La evolución de la producción de la empresa atraviesa tres subperíodos fuertemente diferenciados:

Cuadro 1

<i>Tasa de crecimiento de la producción real (estimada)</i>	
Período completo 1931-1955	1,21
1931-39	3,51
1939-45	13,18
1945-1955	-7,04

Fuente: Cuadro A (Apéndice Estadístico)

Entre 1931 y 1939 el crecimiento de la producción es lento, crece explosivamente durante el período de la II Guerra y experimenta una caída en la posguerra.

Lento crecimiento en los '30

En los primeros años de la década del treinta la empresa está sufriendo aún el impacto de la crisis de 1929 que afectó la demanda y creó dificultades para la adquisición de materiales importados por el contralor para la compra de divisas establecido en Uruguay en 1931. A esto se suma el hecho de que en 1930 Campomar acababa de realizar una fusión que implicaba la incorporación de tres fábricas textiles laneras y la duplicación de su capital.

La crisis no afectó inmediatamente a la industria pero sí lo haría en los años posteriores.¹⁶ En este contexto podemos suponer que el punto de partida de nuestro período de observación (1931) es el momento de comienzos de la depresión.

Para la industria textil en su conjunto la recuperación comenzaría a partir de mediados de la década del treinta. Durante la década del cuarenta y la primera mitad de los cincuenta se extiende un período de gran expansión y crecimiento. Entre 1930 y 1954 el textil es el tercer sector en importancia en cuanto a su participación en el valor agregado bruto del conjunto de la industria manufacturera. El primer sector es la industria de alimentos (incluyendo la carne) y el segundo la industria de la bebida.¹⁷

El período entre 1930 y 1938 está pautado aún por las consecuencias de la crisis contrarrestado por la serie de medidas de protección a la industria nacional que se instrumentan en esta etapa. La política monetaria instaurada como reacción a la crisis de 1929 por el Consejo Nacional de Administración tuvo un efecto positivo en el desarrollo de la industria. El encarecimiento de los productos importados estimuló un intenso proceso de

¹⁶ Bertino, M. (1995), p. 26 y sigs.

¹⁷ Bértola, L., (1991), Cuadros IV.4 (p.181) y VII.3 (p.205).

sustitución de importaciones que llevó a una fuerte caída de las importaciones de hilados y tejidos entre 1929-31 y 1935-37 y a su total desaparición en 1941-42.¹⁸

Las ramas industriales que contaban con capacidad ociosa al momento de la crisis pudieron aprovechar la etapa de cerramiento de la economía para expandir el proceso de sustitución de importaciones. La rama textil es una de las de mayor dinamismo en este período. Entre 1930 y 1939 mientras que la industria crece a una tasa acumulativa anual de 5,7%, la rama textil lo hace a una tasa de 13,6 % y su participación en el producto de la industria se duplica.¹⁹ También aumentaron las exportaciones, dentro de la lana exportada un 4% correspondía en 1930 a productos con algún proceso de manufactura, en 1938 el porcentaje se había elevado a 20 %.²⁰

Son pocos los datos de que disponemos para desagregar la industria textil entre su sector lanero y algodónero. La importancia de esta desagregación reside en las significativas diferencias en la producción de estas dos subramas. La industria algodónera depende de materia prima importada y está condicionada por el tipo de cambio y por las tarifas aduaneras que se apliquen a esta materia prima y a los productos elaborados con ella. El porcentaje de valor agregado de la industria algodónera es menor que el de la industria textil lanera. Durante este período ésta última se expande tendiendo a captar una porción creciente del mercado interno.

La tasa de crecimiento sectorial del valor agregado del sector textil lanero (a precios de 1936) es de 12,6 para todo el período. Desagregando por subperíodos se denota un importante impulso entre 1930 y 1936 (tasa de crecimiento de 23.6 % anual), un enlentecimiento entre 1936 y 1939 (cuando creció a un 0.6% anual) y un nuevo empuje entre 1939 y 1943, creciendo al 6.8% anual.²¹

En 1938 el valor de las ventas de la empresa disminuye. Se trata de un año en que se dicta la “ley de revaluó” que afecta los ingresos del sector exportador y vuelca a todas las empresas textiles a competir más fuertemente en el sector interno. Si bien estimamos que las exportaciones no constituían todavía un componente demasiado importante de la demanda del sector textil, este factor podría estar pesando en la caída coyuntural de ese año. Hasta 1939 la producción de la empresa permanece en niveles estables. Es recién a comienzos de la década del cuarenta que Campomar logra un importante crecimiento de su producción.

El auge de la 2ª Guerra

La favorable coyuntura de la 2ª Guerra Mundial le permite al sector textil lanero acrecentar su participación en el mercado interno y externo. Las exportaciones de la industria textil comienzan a incrementarse a partir de 1941, constituyendo los principales rubros exportados los hilados, los tejidos de lana y los tops.

Durante esta etapa se profundizan las medidas de política económica destinadas a estimular la sustitución de importaciones y se instrumentan políticas redistributivas destinadas a fortalecer el mercado interno. Paralelamente, aunque de forma mucho más inconstante y con poco éxito, se instrumentaron mecanismos para fomentar la

¹⁸ Anuarios Estadísticos

¹⁹ La estimación de las tasas de crecimiento la he realizado en base a los datos de Bértola, L.: (1991), p. 181

²⁰ Millot, Silva y Silva, (1973), p.103-104.

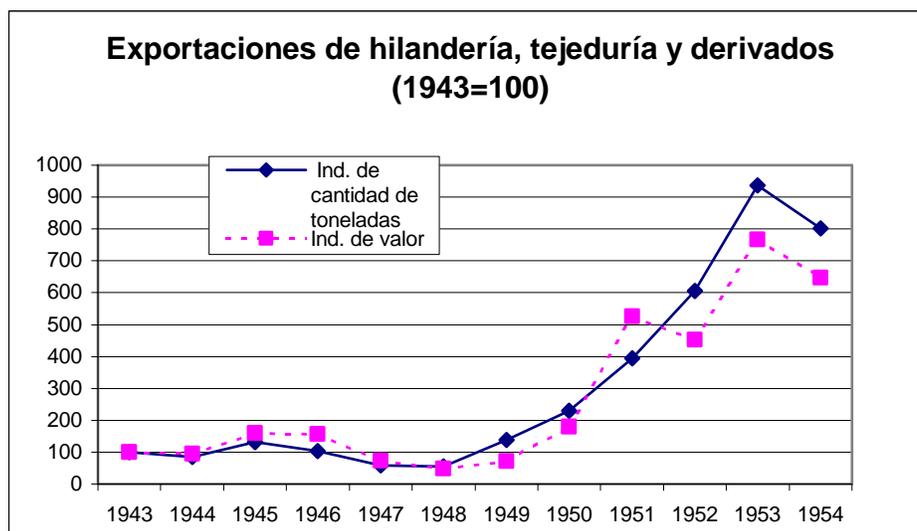
²¹ Bértola, L. (1991), p. 183.

diversificación de las exportaciones. En el marco de esta política de protección estatal, las exportaciones del sector textil encuentran un ámbito favorable para su desarrollo.

Las ventas al exterior de productos textiles crecen bajo el estímulo de la protección estatal a través de los privilegios que le otorga la política cambiaria. A partir de 1941 el nuevo sistema de Contralor de Exportaciones e Importaciones facultaba al Poder Ejecutivo a controlar valores, destinos y procedencias de los bienes exportados e importados y distribuir los tipos de cambios de estas actividades. Esta institución fue concebida como un instrumento para fomentar el desarrollo industrial, pero juega un rol secundario en sus primeros años y cobra mayor relevancia hacia finales de la década del cuarenta en que la política proteccionista se intensifica.²²

Durante el conflicto bélico las exportaciones textiles se vieron favorecidas por un tipo de cambio especial que otorgaba un monto de divisas, que varía a lo largo del período, cambiables en el mercado libre. En promedio el tipo de cambio resultante fue para los tops un 10% y un 17% para los productos textiles superior al regulado que regía para la exportación de lana sucia. (Ver cuadro F del Apéndice Estadístico.) Las exportaciones de manufacturas textiles comienzan a tener un peso significativo, pero su evolución estará siempre muy condicionada a las políticas estatales de estímulo al sector. Como puede observarse en el gráfico 3, luego del incremento de los años 1944-1946, sobreviene un período de retroceso en los años inmediatamente posteriores a la Guerra y se expanden con mayor celeridad en la primera mitad de los cincuenta.

Gráfico 3



Fuentes: Cuadro B (Apéndice Estadístico)

La empresa Campomar es la principal protagonista del crecimiento exportador que se produce durante la 2ª Guerra Mundial, constituyéndose en la primera empresa exportadora tanto de hilados y tejidos como de tops. El mercado externo aparece como una nueva vía de crecimiento y la empresa participa con volúmenes crecientes en las ventas hacia diversos destinos entre los que se cuentan Gran Bretaña, Estados Unidos y algunos

²² Bértola, L.(1991), p. 174.

países latinoamericanos. Al respecto una publicación de la empresa refiriéndose a las exigencias de la coyuntura bélica hacia la industria textil uruguaya planteaba:

*“Inesperadamente apareció una apremiante corriente de pedidos desde lugares que pocos años antes hubiera sido imposible siquiera imaginar. Porque ni la mentalidad más optimista pudo soñar nunca que el Uruguay exportase hilados y tejidos a Gran Bretaña, y sin embargo esa es la realidad de hoy”.*²³

La empresa logra colocar en el mercado externo productos de escaso valor agregado como los tops pero también hilados y casimires de mayor valor agregado. Las exportaciones de productos textiles elaborados en este período constituyen más del 80% del valor de las exportaciones de este período, ya que los tops en esta etapa aún no representan una parte importante del total (Ver cuadro C del Apéndice Estadístico.)

Entre los años 1943 y 1947 para Campomar, el abastecimiento del mercado externo acapara entre un 38 y un 18% de su producción.

Cuadro 2

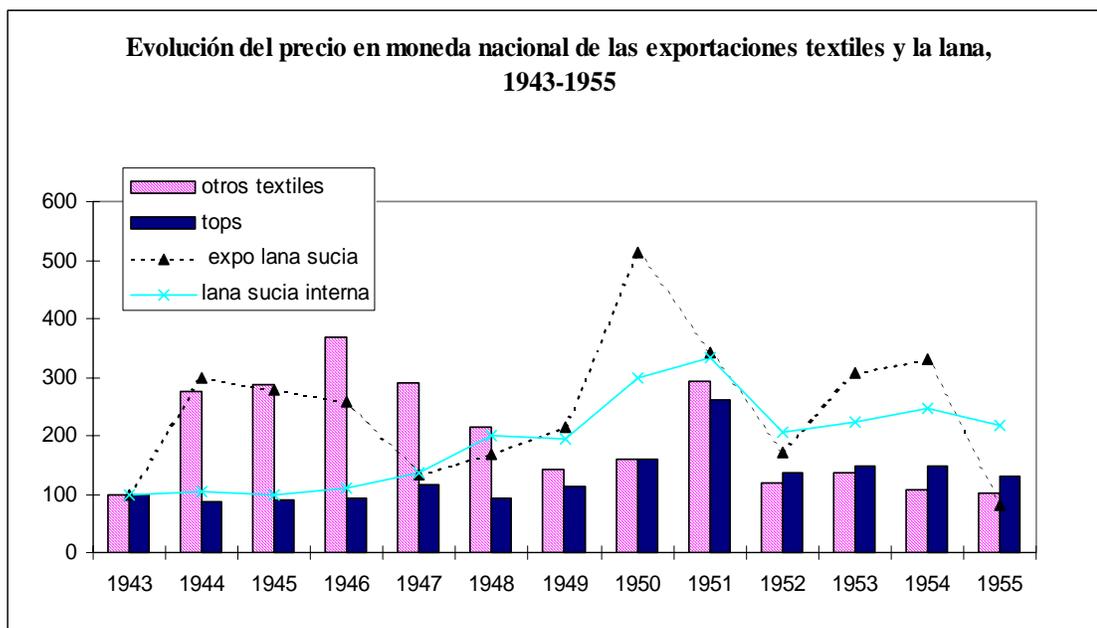
VOLÚMENES DE EXPORTACIONES TEXTILES			
	A	B	A/B
	CAMPOMAR	URUGUAY	
	Toneladas	Toneladas	%
1943	738.3	1667	49.3
1944	674.8	1409	43.1
1945	387.2	2202	21.9
1946	356.5	1725	20.9
1947	86.3	981	10.7
1948	27.9	918	5.4
1949	0.5	2295	0.0
1950	244.1	3821	7.2
1951	30.0	6562	0.5
1952	286.0	10087	3.1
1953	11.1	15610	0.1
1954	4.5	13379	0.0
1955	0.0	15474	0.0

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos del Uruguay y La Exportación del Uruguay

Entre 1943 y 1947, años de gran expansión para la empresa Campomar, los precios de los productos exportados aumentan significativamente en especial los de los productos textiles elaborados mientras que los precios de la lana en el mercado interno se rezagan con respecto al de la lana exportada. La caída relativa del precio de la materia prima redonda en mayores beneficios para los industriales textiles en detrimento de los productores de lana.

²³ Dejemos hablar a los hechos. Álbum de la empresa Campomar.

Gráfico 4



Fuentes: Cuadro G (Apéndice Estadístico)

Inestabilidad y estancamiento en la posguerra

La inmediata posguerra es un período de transición en el cual se desestabilizan los mercados internacionales, afectando a los sectores industriales exportadores, entre ellos al sector textil lanero. También la producción hacia el mercado interno parece amenazada por la reactivación del mercado internacional. A esto se suma el hecho de que durante la II. Guerra Mundial, la industria textil se había especializado en productos hechos de un tipo de lana gruesa destinados a los ejércitos, finalizado el conflicto estos mercados se contraen. Los productos nacionales pierden competitividad en el mercado interno como consecuencia de la liberalización comercial. Entre 1944/46 y 1947/49 las importaciones de productos textiles se duplican.²⁴

La nueva situación internacional es vista con preocupación desde la dirección de Campomar:

²⁴ Bértola, L. (1991), p.213.

“Hemos entrado en el período de indecisión y de lucha, consecuencia de la terminación del ciclo inmediato de post-guerra y el resurgimiento mundial de la industria que ha entrado a competir con la de nuestro país.

No obstante las condiciones de solidez de la industria nacional, las actividades han sufrido en un principio, como consecuencia del pesimismo de los consumidores nacionales y la creencia de una devaluación de las mercaderías, derivada de la esperada caída de precios de las materias primas y de la universal desvalorización de la moneda”.²⁵

En esta etapa se conjugan una caída de las ventas y de la producción con un incremento de los costos por el aumento de los salarios y del precio de la lana.

Como consecuencia de la reducción de la producción lanera a nivel mundial, el precio internacional de la lana aumenta de manera sostenida a partir de 1944. En el mercado interno el precio de la lana se incrementa fuertemente a partir de 1948 y tiene una nueva alza importante a comienzos de los cincuenta.

Las preocupaciones y las demandas de la empresa giran en torno a las dos variables vitales para su rentabilidad: la evolución de los costos y de la protección estatal a las exportaciones.

La Memoria de la empresa de 1948 señala que:

“El encarecimiento de la producción debido a todo tipo de factores, especialmente los que se derivan de los movimientos de mejoramiento social, los impositivos y los que se relacionan con las divisas necesarias para la importación y exportación, han influido en los precios de compra y han dificultado la corriente de exportación que, en años anteriores, nos había facilitado el incremento de la fabricación”.²⁶

La caída de las exportaciones que registra el sector textil lanero en los últimos años de la década del cuarenta tiene explicaciones también domésticas, entre 1946 y 1948, se reduce gradualmente la intervención estatal en favor de las exportaciones del sector.

Durante este período la política estatal hacia el sector es cambiante y poco coherente. Mientras que en el período de la II Guerra, en ausencia de competidores externos, el Estado uruguayo había otorgado un mayor porcentaje de divisas al cambio libre²⁷ para las exportaciones de productos textiles; en 1947 se reduce este porcentaje y se implanta un tipo de cambio específico para los productos textiles menos favorable²⁸. En 1949 el Estado retoma su intervención en favor de la producción de productos textiles, en especial de la lana peinada para la exportación, ya que no se discrimina entre el tipo de cambio para tops del de otros textiles. Los tops, producto de muy bajo valor agregado, pasa a ser a comienzos de los cincuenta el rubro más rentable y representan a partir de 1950 entre un 75 y 90% de las exportaciones textiles (cuadro C, Apéndice Estadístico.) La exportación de hilados y tejidos prácticamente desaparecen ya que, a costos de producción mucho más altos, reciben el mismo tipo de tratamiento cambiario de los tops.

²⁵ Memoria del Balance General al 31 de julio de 1949 en: Archivo Campomar

²⁶ Memoria del Balance General al 31 de julio de 1948 en: Archivo Campomar

²⁷ Superior al dirigido

²⁸ Exposición del Presidente Luis Batlle y Berres de mayo de 1955 en: El mundo textil, julio de 1956.

Dada la estructura de los productos de exportación de Campomar, la empresa desaparece prácticamente del mercado exportador a partir de 1947 (Ver cuadro H, Apéndice Estadístico.) Está ausente del mercado de los tops y los otros productos que constituyeron su principal rubro de producción no son ya más competitivos para el mercado externo.

A partir de 1950 el fuerte incremento del precio de la lana en el mercado internacional generó un excedente lo suficientemente importante como para ser repartido entre los diferentes participantes del complejo lanero: productores de lana, exportadores e industria topista. El sector industrial textil tradicional aparece como el más perjudicado, ya que mientras aumentan fuertemente sus costos de producción (salarios y materia prima) no recibe un tratamiento cambiario especial.

La relación de precios en moneda nacional de los productos textiles de mayor elaboración con respecto al precio de la materia prima, es, desde 1948, muy negativa para éstos. Mientras que la relación tops/lana sucia cae mucho más moderadamente en 1948, luego se mantiene y mejora relativamente en 1951. La pérdida de competitividad de la producción de Campomar estaría fuertemente determinada por el aumento del precio de la lana en el mercado interno y el crecimiento relativamente menor de los precios de los productos textiles. En esa misma coyuntura las empresas dedicadas a la producción de tops ven incrementarse los precios en moneda nacional, tipo de cambio favorable mediante, de sus exportaciones en dos veces y media.

En este contexto surgen nuevas empresas, con características más especulativas que productivas, que disponen de una oferta variable de lana sucia, lavada o peinada. Estas empresas dedicadas exclusivamente a la exportación muchas veces subcontratan la elaboración de tops y se mueven con gran flexibilidad adaptándose a las contingencias de la política estatal. Empresas con una producción verticalmente integrada, alto número de trabajadores y costos fijos muy altos como Campomar pierden participación en el mercado externo. Su participación en las exportaciones textiles uruguayas cae fuertemente en el período posbélico para desaparecer por completo hacia 1953.

En Campomar a partir de 1947 la reducción de la producción estimada puede deberse en parte los cambios aludidos en la política de protección industrial para una rama que era altamente dependiente de ésta, pero a su vez la empresa experimenta un enlentecimiento del ritmo de crecimiento muy superior al del conjunto de la industria textil. Nos preguntamos si la ineficiencia que demuestra Campomar para adaptarse a la nueva coyuntura de la posguerra no está ligada también a los problemas que afectan a un cierto tipo de industria, consolidada al amparo de la protección estatal, funcionando con una lógica rentista, que se dimensiona en una coyuntura especial de crecimiento de las exportaciones y restricción de la competencia externa, con gran concentración de personal y poca flexibilidad de adaptación a la nueva coyuntura.

II.2. La inversión en maquinaria

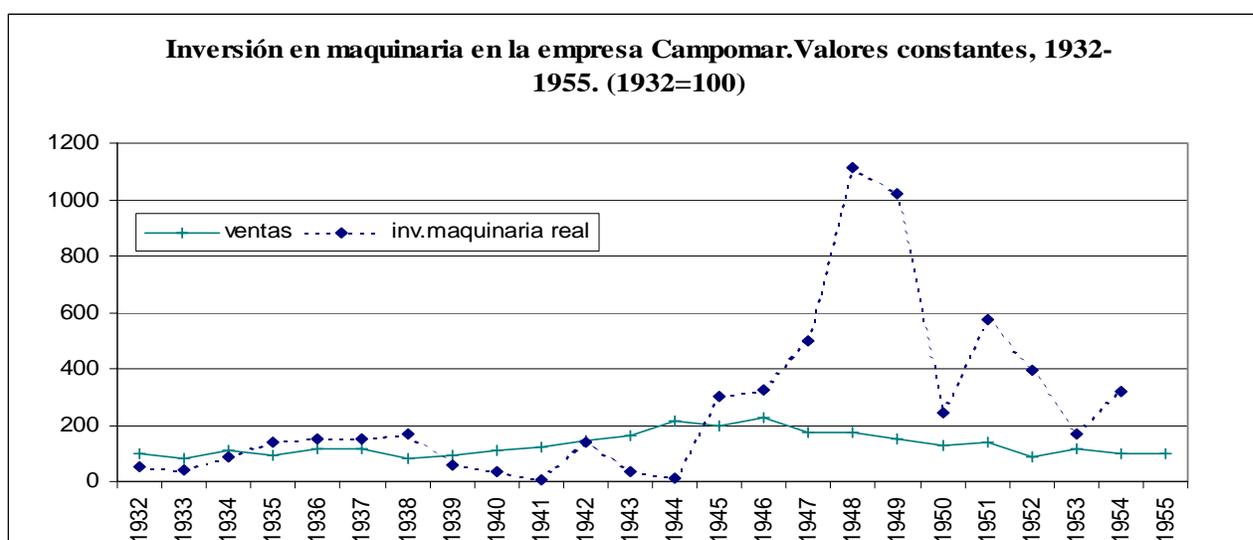
La inversión de una empresa puede abarcar el incremento de bienes de capital (maquinaria) el de las inmovilizaciones, así como también las existencias en materia prima, bienes intermedios o acabados.²⁹ Hemos tomado el nivel de la inversión en maquinaria, entendiéndola a esta como un indicador aproximado de cambio tecnológico.

²⁹ J. Nadal. (1992), p. 220.

La década del treinta aparece como un período donde la inversión en bienes de capital de la empresa crece moderadamente. Como reacción a la crisis, en los comienzos de la década del treinta se instrumenta un aumento generalizado de las tarifas de importación. Se trata de un período de fuerte intervención estatal en el mercado de divisas. Luego, en 1932 se establece una distribución de divisas a un “cambio compensado” para actividades consideradas prioritarias. Las actividades prioritarias incluían el pago de la deuda externa, los servicios del Estado y las industrias manufactureras con alto empleo de mano de obra.

La empresa Campomar aumenta su inversión en maquinaria al final de la década del treinta, luego esta decae durante el período en que el bloqueo del Atlántico impide el flujo normal del comercio y en la segunda mitad de la década del cuarenta tiene un crecimiento sin precedentes.

Gráfico 5



Fuentes: Cuadro A (Apéndice Estadístico)

También en este aspecto la política económica fue muy oscilante por las presiones de los distintos grupos de intereses. Entre 1934 y 1939 las importaciones industriales quedan nuevamente libradas al mercado libre, sin el beneficio del cambio “compensado”. El encarecimiento de las importaciones perjudicó, en esta etapa, el abastecimiento de insumos industriales. La industria textil lanera, menos dependiente de las importaciones que otras ramas industriales, se vio afectada fundamentalmente a través del aumento de los precios de los bienes de capital³⁰.

Durante el período de la II Guerra Mundial la empresa Campomar se ve obligada a reducir significativamente la inversión en este rubro:

³⁰ Sobre la caída de la importación de bienes de capital en la década del treinta, ver Millot, Silva y Silva (1973), cuadro 34.

“Para intensificar la producción nos hemos visto obligados a exigir, de la maquinaria, el maximum de rendimiento, trabajando algunas secciones hasta veinticuatro horas por día, lo que se traduce en un enorme desgaste de los equipos de trabajo, agravado con la dificultad de obtener repuestos, por lo cual el Directorio ha creído necesario proceder con toda prudencia, al dejar un importante fondo de previsión con el objeto de sustituir una vez terminada la guerra gran parte de esa maquinaria, desgastada o anticuada”.³¹

La reanudación del comercio marítimo una vez finalizado el conflicto bélico permitió un aumento de la capacidad de producción. Para el conjunto de la industria en 1942 un 4.1% del total de las importaciones fue gastado en la importación de equipos industriales; para 1948-50 ese porcentaje aumentó a 14.5%.³² El aumento de los beneficios y de la capacidad importadora sumado a una política industrializadora estimularon este proceso.

En el Gráfico 5 se compara la evolución de las ventas de la empresa Campomar y de su inversión en maquinaria. El período de la Guerra, durante el cual se incrementan fuertemente las ventas, es un período en que no pueden realizarse compras de maquinaria. Esta tendencia se revierte al final de la década del cuarenta, cuando pese a la caída de las ventas el ritmo de adquisición de maquinaria se acelera.

En Campomar a partir de 1946 la inversión en maquinaria cobra un fuerte impulso. Durante los años de grandes ganancias de la Guerra la directiva de Campomar había creado un fondo especial para la compra de maquinaria futura. En 1948 la empresa realiza una importante compra de 46 telares.³³

Al comparar los datos del Censo Industrial de 1936 con los del Censo textil realizado por el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco de la Rep. O. del Uruguay en 1960, se observa una intensificación del factor capital en la industria textil. Para el conjunto de esta industria, mientras que la participación de los sueldos en el valor agregado disminuye en el período de un 44% (1936) a 34% (1961), el valor de la maquinaria con relación al del valor agregado aumenta de 5% (1936) a 24%(1961).³⁴ En el sector lanero de la industria textil la mayor innovación de este período es la sustitución de los telares manuales por los telares mecánicos y la incorporación de peinadoras para los *tops*. Las facilidades otorgadas a la importación de maquinarias, las favorables condiciones de cambio para las exportaciones y el elevado costo de la mano de obra estimularon un aumento de la inversión en maquinarias.

Años más tarde al suprimirse las medidas de protección a la industria, el sector quedaría con una capacidad de producción excesiva para la demanda existente. Los datos indican un empeoramiento de la relación producto-capital fijo de la industria textil con respecto al conjunto de la industria entre 1936 y 1960. En la década del sesenta, desaparecida definitivamente la coyuntura favorable para las exportaciones textiles, el sector utilizaba solamente un 45% de su capacidad de producción.³⁵

³¹ Memoria del Balance General al 31 de julio de 1943 en: Archivo Campomar

³² Finch, Henry (1980), p.98.

³³ Carpeta Máquinas en: Archivo Campomar.

³⁴ Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina.(CEPAL). (1964), p. 13 y p. 23.

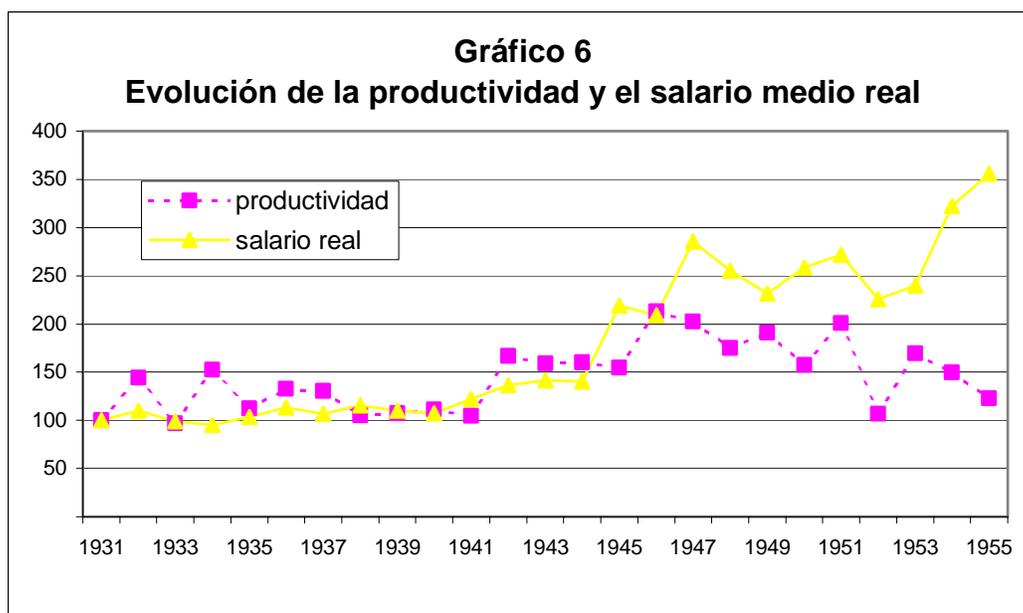
³⁵ *Ibidem*.

II.3. Evolución de la productividad

La definición de productividad utilizada para la estimación de esta variable fue la de relación entre el valor agregado y número de trabajadores. El valor agregado fue calculado como la suma de la masa salarial y los beneficios y deflactado con el mismo índice de precios utilizado para la producción.

La evidencia que hemos presentado respecto al ritmo de las inversiones en la empresa no da cuenta de una relación muy estrecha entre los procesos de crecimiento y caída de la producción con procesos de innovación tecnológica.

Un buen funcionamiento del mercado de trabajo determinaría, en primera instancia, una relación positiva entre aumento de salarios y aumento de la productividad. En nuestro caso y para el período estudiado (Gráfico 6) esta relación es positiva hasta 1946.



Fuentes: Cuadro A (Apéndice estadístico)

La evolución de la productividad del trabajo comparada a la evolución del salario real muestra una tendencia ligeramente inferior en la década del treinta y hasta comienzos de la década del cuarenta. Entre 1941 y 1944 la productividad se incrementa fuertemente superando el crecimiento del salario real. Mantiene su nivel hasta 1946 para caer entre 1947 y 1955. Durante este último período los salarios reales continúan su fase de crecimiento, interrumpida por un descenso en 1952-53, en el marco de una fuerte regulación del mercado de trabajo.

La tendencia de la evolución de la productividad, obtenida a partir de nuestros datos, se confirma en líneas generales al ser comparada con la evolución para el conjunto

de la rama textil.³⁶ Campomar aparece también en sus niveles de productividad con un desempeño mejor que el conjunto de la rama durante el período de la 2ª Guerra.

Las fluctuaciones de las ventajas comparativas de la industria textil en el mercado interno y externo, fuertemente mediadas por las políticas de protección, constituyeron trabas para trazar una estrategia de crecimiento planificada y de largo aliento.

La metodología de cálculo de la productividad que hemos utilizado, al tomar como fuente de medición de la evolución del producto un indicador de valor y no de volumen físico, es sensible a las variaciones de los precios de los productos en el mercado. En este sentido cabe preguntarse cuál fue la dinámica de los precios en el período ya que el sector manufacturero contó con la ventaja de poder pasar los costos del aumento salarial a los precios.

En el caso de esta empresa que, como ya hemos hecho referencia, se mueve en un entorno de fuerte protección estatal, el crecimiento de la productividad aparece fuertemente ligado a las políticas económicas de protección a esa industria más que a procesos de cambio tecnológico endógeno. En el modelo fordista desarrollado en los países industrializados la innovación tecnológica es un factor importante en el crecimiento de la productividad. En Uruguay, si bien las políticas de protección a la industria estimularon la inversión y contribuyeron a un cambio tecnológico, estas tuvieron un carácter inducido e inconstante y no siempre se produjeron en los momentos adecuados.

La dificultad para mantener los niveles de aumento de la productividad cuando disminuyen los beneficios externos al sector y las posibilidades de absorción de los mercados internos y externos ponen en evidencia la fragilidad de estos procesos. Especialmente tomando en cuenta que el acceso a los mercados, a su vez, estuvo fuertemente mediado por la intervención del Estado.

II.4. Distribución del producto entre costos y beneficios.

La información de que disponemos es tomada de los balances de la empresa, la cuenta de pérdidas y ganancias, los libros de ventas de la empresa y las planillas de trabajo. Esta información nos permite reconstruir los ingresos anuales, generados por las ventas de la empresa, el costo de producción, compuesto por la mano de obra y las materias primas y los beneficios de la empresa. Las formas en que fueron calculados y /o estimados los diferentes rubros requieren de algunas aclaraciones previas:

a) Estimación de los costos

La información de que disponemos sobre los costos de producción de la empresa puede desagregarse en tres rubros: costos salariales, insumos y “Gastos Generales”. El ítem “Gastos Generales” de la cuenta de Pérdidas y Ganancias se compone de gastos de administración, costos salariales generados en el proceso de ventas, impuestos a las ventas y gastos en jubilaciones y pensiones de todo el personal de la empresa. La forma agregada en que se presenta este ítem en los libros contables no permite separar los costos salariales del sector ventas de los gastos.

El registro contable no ofrece una información sobre el costo anual del total de los insumos empleados en la producción. De los Libros de Compra de la empresa hemos recogido el valor de las compras de lana que constituyen la mayor parte de los costos.

³⁶ Camou, M. (2001), p. 43

El costo del total de los insumos fue estimado por restos y es el rubro que presenta más incertidumbre. Dado que disponemos del saldo bruto de ventas (beneficios más costos de las ventas), el costo global de la producción puede deducirse de las ventas menos el saldo bruto. Si al costo de producción le restamos el costo de la masa salarial, obtenemos el costo de los insumos.

b) La composición de los insumos

Nuestros datos reflejan el valor de la compra anual de lana, expresada en pesos corrientes. La relación entre el valor de la lana adquirida y el valor del total de los insumos estimados es irregular. Deberá tenerse en cuenta que no necesariamente la materia prima comprada se utiliza en el mismo año de su adquisición y que la estimación de los insumos por el método anteriormente descrito puede contener ciertas incoherencias.

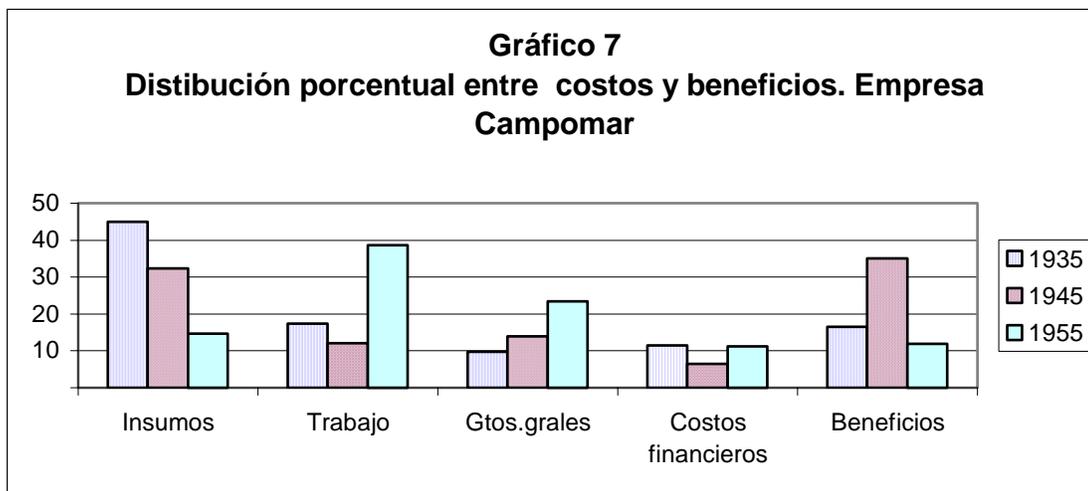
Las variaciones del gasto en compras pueden deberse a variaciones de los volúmenes o de los precios. El volumen de lana adquirida aumenta sustancialmente entre 1942 y 1947 (Ver Gráfico 2). Este es un período en que los precios de la lana se mantuvieron en niveles bajos y se corresponde con un momento de expansión de la producción de la empresa. Desde fines de la década del cuarenta el volumen de compras cae, lo que corrobora nuestros datos sobre la caída de la producción en esos años. Se trata de un período en se produce una importante alza de los precios internacionales y nacionales de la lana.

Para el conjunto del período el aumento de precios de la lana es similar al de los costos salariales.

c) La distribución entre costos y beneficios

El concepto de beneficios que utilizaremos es el de beneficio neto que implica, en términos de contabilidad, ingreso total de las ventas menos los costos (salarios, materia prima y otros), descontados los costos del dinero y las amortizaciones³⁷.

Expresado en términos porcentuales y tomando en cuenta tres momentos bien diferenciados del desempeño de la empresa durante el período, obtenemos los siguientes resultados:



Fuentes: Cuadro E (Apéndice Estadístico)

Los insumos disminuyen, de manera significativa, su peso porcentual en los

³⁷ Deane, Phyllis & Kuper, Jessica (eds.) (1992), p. 70.

ingresos a lo largo de todo el período. Esta caída porcentual podría explicarse por un aumento del valor agregado de la producción y fundamentalmente por caída del volumen de producción, ya que los precios de los insumos, como hemos señalado, aumentan.

Los costos salariales y los beneficios ocupan proporciones similares en 1935, en 1945 el gran incremento de los beneficios se corresponde con una disminución de los costos salariales y financieros. En 1955 la situación se revierte mientras que la masa salarial aumenta de manera muy significativa su participación en los ingresos de la empresa los beneficios tienden a disminuir.

Los gastos generales se comportan de manera similar a los salarios ya que están compuestos en una parte importante también por costos salariales, tales como los aportes sociales por los trabajadores que hace la empresa, y los salarios de la administración y ventas. Solamente en 1945 aumenta este rubro mientras bajan los costos salariales debido a gratificaciones extras, incluidas en los gastos generales, otorgadas al personal en el marco de la gran rentabilidad del período. En 1943, se instaura una forma de negociación colectiva de los salarios en la que intervienen los trabajadores, los empresarios y el Estado. Esta nueva forma de determinación de los salarios se hará efectiva en la empresa en 1945 y repercute en aumentos de salarios y disminución de la desigualdad entre hombres y mujeres y trabajadores calificados y no calificados.³⁸

El aumento de los beneficios en 1945 puede atribuirse también en parte a la diversificación de la producción, con incorporación de productos de mayor valor agregado. El aumento de la proporción de valor agregado incorporada a la producción que se observa a lo largo del período está indicando que la expansión de la producción y de las ganancias de la empresa no fue solamente por aumento en la cantidad de bienes producidos sino también en la calidad de éstos.

La caída de la producción, la productividad y las ventas desde fines de la década del cuarenta y más pronunciadamente en los primeros años cincuenta está acompañada también de una caída gradual de los beneficios, que al final del período representan un porcentaje de un 12% de los ingresos por ventas. La empresa inicia también en este período un fuerte endeudamiento lo que provoca aumento de los costos financieros.

III. CONCLUSIONES

En resumen, analizando la evolución de las variables que hemos estudiado con respecto al desempeño de la empresa, a saber: producción y ventas, inversión en maquinaria, productividad, costos salariales y distribución entre costos y beneficios, podemos constatar tres etapas diferenciadas:

* Una primera etapa comprende la década del treinta. En esta etapa la producción y las ventas de la empresa están prácticamente estancadas, lo que se corresponde a grandes rasgos con lo que conocemos sobre el desarrollo de la rama textil lanera en los 30'. Durante este período, a pesar del nulo crecimiento de la producción, la empresa que se encuentra en expansión desde el punto de vista de su capital integrado, invierte moderadamente en maquinarias. La productividad no experimenta crecimiento sino que por el contrario disminuye. Los costos salariales y los gastos relativos a las ventas se mantienen bajos tanto

³⁸ Camou, M. M. (2001): Se analiza evolución de la desigualdad por género, tipo de ocupación y antigüedad en la empresa Campomar, pp. 75-87

por el estancamiento de los niveles salariales como del número de trabajadores. Esto permite obtener un nivel de beneficios, que excluyendo los problemáticos años de 1938 y 1939, resultan en un entorno entre el 18 y el 26 % de los ingresos generados.

** La coyuntura bélica, aparece desde todos los indicadores como la etapa de mayor auge de la empresa. La producción y las ventas crecen de manera vertiginosa. No existe inversión en maquinaria por las condiciones de la guerra. De todas formas el aprovechamiento más intenso de la capacidad instalada permite importantes incrementos de la productividad. Esta aumenta a una tasa mayor que los salarios. Luego de algunos años iniciales de más tibios avances, los beneficios arrojan guarismos muy altos en el entorno del 30 a 35% de los ingresos.

***Finalmente se dibuja un período posbélico, en el cual los indicadores analizados muestran por un lado una caída del valor de la producción, derivado de los cambios que se generan tanto en el mercado externo como en las políticas económicas orientadas a estimular al sector exportador. Esta caída de los ingresos tiene lugar al mismo tiempo que los costos salariales continúan creciendo y la productividad decreciendo. La empresa se adapta a la nueva situación reduciendo el volumen de producción y bajando por tanto los costos de los insumos. De esta manera logra preservar, durante los primeros años altos niveles de rentabilidad que comenzarán a caer de manera pronunciada a partir de 1950. La interrupción, de nuestro período estudio en 1955 se debe principalmente a la disponibilidad de fuentes pero coincide con el momento en se inicia la crisis estructural del modelo de sustitución de importaciones. A partir de mediados de los cincuenta el modelo no resistirá a la caída del excedente generado por las exportaciones ganaderas que se produce con el aumento de la oferta en los países compradores. La política estatal dirigista, sustentada principalmente por una redistribución de ese excedente, colapsa.

Al parecer la industria textil y especialmente este tipo de macro empresa, consolidadas en el marco de una fuerte protección estatal, que hemos tomado como objeto de estudio, comienzan a mostrar signos de estancamiento desde 1950 y en los años siguientes este proceso se profundiza.

Bibliografía

BERTINO, M.(1995): La centralización de capitales en la industria textil a través de la trayectoria de Salvo y Campomar y de Campomar y Soulas. DT No.19, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.

BERTINO, M.(1996): La trayectoria del grupo Campomar en la industria textil uruguaya. Documento de Trabajo No.30, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.

BERTINO, M Y TAJAM, H.(1999): El PBI de Uruguay, 1900-1955. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración / Universidad de la República. Instituto de Economía. Montevideo.

BÉRTOLA, L.(1991): La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961. Facultad de Ciencias Sociales/ Ciedur, Montevideo.

BÉRTOLA, L (1992^a): “El régimen de acumulación neo-batllista”, Mimeo, Facultad de Ciencias Sociales.

CAMOU, M.M.(1996): Salarios y costo de vida en el Río de la Plata, 1880-1907. Documento de Trabajo, No. 28. Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.

CAMOU, M.M.(2001): “Industrialización y Trabajo: un enfoque de la relación salarial

desde una empresa textil, 1922-1949”. Tesis de Maestría en Historia Económica aprobada. Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.

DEANE, PHYLLIS & KUPER, Jessica (eds.), (1992): Vocabulario básico de Economía. Crítica, Barcelona.

Dejemos hablar a los hechos. Álbum de la empresa Campomar, Montevideo, sin fecha de edición (presumiblemente 1945).

FINCH, Henry (1980): Historia Económica del Uruguay Contemporáneo. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

JACOB, R.(1981): Breve historia de la industria en Uruguay. FCU, Montevideo.

MILLOT, J., SILVA, C. Y SILVA, L.(1973): El desarrollo industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post-guerra de la Segunda Guerra Mundial. (Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República.) Montevideo.

NACIONES UNIDAS, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), (1964). La industria textil en América Latina. IV Uruguay, Nueva York.

NAHUM, B; COCCHI, A.; FREGA, A & TROCHÓN Y.(1998): Crisis política y recuperación económica 1930-1958 (Historia Uruguaya, Vol.7.) EBO, Montevideo.

NADAL, Jordi (1992): Moler, tejer y fundir. Ariel Historia, Barcelona.

RAZO, A. & HABER, S. (1998): “The Rate of Growth of Productivity in Mexico,

1850-1933: Evidence from the Cotton Textile Industry”, Journal of Latin American Studies 30, pp.481-517.

VON DER WEID, E.; Rodríguez Bastos, A.M. (1986): Ofio da meada. Estratégia de Expansão de uma Indústria Textil. FCRB-CNI, Rio de Janeiro.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Cuadro A

Principales indicadores estimados. Empresa Campomar, 1931-1955

	Compras de lana		VBP*	Maquinaria (inversión)	VA**	Productividad	Salario real medio
	Miles de kilos	No. trabaj.	Miles \$ 1931	Miles \$ 1932	Miles \$ 1931	1931=100	1931=100
1931	1954	1822	3246		1149	100.0	100.0
1932	1296	1941	4526	58.1	1763	144.1	109.9
1933	1654	2158	3551	31.0	1316	96.7	116.4
1934	861	2151	5021	24.9	2067	152.4	130.0
1935	1767	2303	4303	51.8	1627	112.0	106.2
1936	1371	2421	5203	82.2	1838	132.7	114.7
1937	1170	2335	5176	86.1	1574	130.3	114.8
1938	1944	2321	3725	88.8	1555	104.8	117.6
1939	2030	2393	4278	97.7	1645	107.2	113.7
1940	2378	2461	4884	32.1	1539	111.1	106.7
1941	1632	2491	5410	20.6	1793	104.7	118.4
1942	2625	2624	6616	3.7	2644	166.9	116.6
1943	3861	2854	7449	81.9	3658	159.2	156.5
1944	2418	3020	9691	21.3	3858	160.3	159.3
1945	2837	3061	8993	5.3	4253	154.4	179.9
1946	3448	3069	10305	174.4	4757	212.8	177.8
1947	1954	2993	7785	187.0	4009	202.6	206.9
1948	1301	2858	7932	290.3	3341	175.2	237.0
1949	3426	2644	6729	645.4	3322	190.9	230.6
1950	480	2661	5729	591.2	2695	157.6	243.4
1951	1143	2595	6389	142.3	2492	201.0	293.9
1952	1972	2245	3979	333.4	1948	107.0	235.4
1953	1096	2228	5142	229.1	2103	169.2	224.5
1954	1505	2623	4563	98.6	2240	149.5	316.3
1955	2751	2555	4336	183.7	2095	123.0	333.5

Fuentes: Elaboración propia en base a documentos del archivo de la empresa Campomar.

Fuentes deflactor : Lana Tipo Cruza fina Inferior. Bértola, L (1991), p.215, Bertino y Tajam: (1999), p. 66-67

Valor de la maquinaria: Inventarios de la empresa Campomar, deflactado por el índice de precios de las exportaciones de Estados Unidos : Historical Statistics of the United States. Part 2 Bureau of the Census, p.891

Nota:* VBP: Valor Bruto de Producción;**VAB: Valor agregado Bruto

Cuadro B

Exportaciones uruguayas de manufacturas textiles, 1943-1955

	Cantidad	Valor
	Miles de ton.	Miles de U\$
1943	1667	5371
1944	1409	5056
1945	2202	8583
1946	1725	8438
1947	981	3932
1948	918	2571
1949	2295	3834
1950	3821	9662
1951	6562	28224
1952	10087	24277
1953	15610	41192
1954	13379	34755
1955	15474	34796

Fuentes: Elaboración propia en base a Suplemento Estadístico de la Revista Económica del Banco de la República Oriental del Uruguay

Cuadro C
Estructura del valor de las exportaciones textiles uruguayas, 1943-1955

	%	%	%	%	%
	Hilados	Tejidos	Lana	Tops	Varios
1943	29.1	32.8	2.7	13.5	21.9
1944	29.3	20.8	5.3	13.1	31.5
1945	20.8	29.6	5.5	7.8	36.3
1946	17.1	39.3	11.9	6.2	25.5
1947	42.8	15.3	10.2	15.6	16.0
1948	64.1	5.1	6.3	6.1	18.4
1949	40.1	0.1	1.9	33.3	24.6
1950	10.3	0.3	0.1	75.0	14.3
1951	16.5	0.2	0.4	74.2	8.8
1952	0.3	0.1	0.1	90.7	8.7
1953	0.3	0.0	0.0	90.9	8.9
1954	0.3	0.0	0.1	91.8	7.8
1955	0.2	0.0	0.1	90.1	9.6

Fuentes: Elaboración propia en base a Suplemento Estadístico de la Revista Económica del Banco de la República Oriental del Uruguay

Cuadro D
Participación de las exportaciones en las ventas de Campomar

	Exportaciones	Ventas totales	Expo/ventas
	Miles \$ corrientes	Miles \$ corrientes	%
1943	4994	12853	38.9
1944	3758	13687	27.5
1945	3217	15263	21.1
1946	2983	16566	18.0
1947	712	14635	4.9
1948	260	18566	1.4
1949	3	15179	0.0
1950	1641	19167	8.6
1951	344	16205	2.1
1952	1757	16610	10.6
1953	61	19692	0.3
1954	24	20161	0.1
1955	0	20384	0.0

Fuentes: Elaboración propia en base a La Exportación del Uruguay y Archivo Campomar.

Cuadro E
Distribución de los ingresos de Campomar entre costos y beneficios, 1931-1955.
Valores corrientes en miles de pesos.

	COSTOS						BENEFICIOS
	INGRESOS	Gastos			Costos		
		Insumos	Trabajo	Generales**	Financieros*	Costo Total	
1931	2816	792	580	333	542	2247	569
1932	3741	1165	748	400	516	2829	912
1933	3951	1480	865	458	401	3203	748
1934	4724	1307	992	549	621	3469	1255
1935	5910	2658	1025	575	678	4936	973
1936	5449	2059	1149	573	648	4429	1020
1937	5329	2147	1097	565	650	4458	871
1938	4578	1643	1071	627	585	3927	651
1939	5389	2283	1111	609	595	4597	791
1940	5292	1784	1173	819	721	4498	795
1941	6724	2541	1181	984	723	5428	1295
1942	10156	3860	1675	1224	802	7561	2596
1943	10890	3614	1291	1430	749	7084	3806
1944	14131	5954	1441	1763	897	10054	4076
1945	13767	4453	1670	1922	899	8944	4823
1946	16686	5033	2838	2337	1045	11253	5433
1947	15609	2880	3587	2520	1289	10275	5333
1948	16893	3994	3884	2754	1532	12164	4729
1949	17949	4499	4155	2924	1471	13048	4900
1950	15010	2167	4590	2727	1683	11167	3843
1951	20508	5670	4895	3738	1877	16180	4328
1952	15562	3171	4531	3507	1610	12819	2743
1953	19519	5799	4947	3776	2171	16693	2826
1954	20449	2692	7968	4590	2353	17603	2846
1955	20849	3070	8058	4896	2349	18374	2475

Fuentes: Estimación propia en base a: Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Archivo Campomar.

* Comprende gastos de administración, gastos de ventas, sueldos y jornales de las ventas, impuesto sobre las ventas y Jubilaciones de empleados y obreros de toda la empresa.

**Comprende beneficios, intereses, amortizaciones.

Cuadro F
Relación del tipo de cambio de los tops y productos textiles
respecto a la lana sucia

	Tops/lana sucia	Otros textiles*/lana sucia
1943	118.1	125.7
1944	110.5	117.1
1945	105.4	116.3
1946	105.4	117.7
1947	112.4	112.4
1948	124.3	124.4
1949	155.4	155.4
1950	155.4	155.4
1951	155.4	155.4
1952	142.2	142.2
1953	142.2	142.2
1954	130.2	130.2
1955	134.0	134.0

Fuentes: RNL D

*Incluye hilados, tejidos, lana en ovillos y otros.

Nota: Se calculó un precio promedio del dólar de acuerdo a los porcentajes de dólar libre y dirigido estipulado para cada producto.

Cuadro G

Evolución de los precios en moneda nacional de las exportaciones textiles y la lana, 1943-1955

	Tops	Otros Textiles*	Lana sucia interno	Lana sucia Exportaciones
1943	100	100	100	100
1944	88	276	105	297,
1945	89	288	99	279
1946	93	368	109	257
1947	117	289	137	134
1948	93	214	200	169
1949	112	142	193	216
1950	160	158	298	513
1951	261	294	332	341
1952	137	119	207	170
1953	149	136	223	307
1954	149	107	247	329
1955	130	102	218	81

Fuentes: Anuario Estadístico de la República O. del Uruguay. La conversión a moneda nacional se realizó de acuerdo a los precios del dólar en Cuadro F.

*Incluye hilados, tejidos, lana en ovillos y otros.

Cuadro H
Estructura de los volúmenes por productos de las exportaciones de Campomar

	Tops	Hilados	Tejidos	Otros
	%	%	%	%
<i>1941</i>	53,2		40,3	4,5
<i>1942</i>	25,4		43,4	30,7
<i>1943</i>	27,8		30,1	42,1
<i>1944</i>	37,6		34,0	19,0
<i>1945</i>	21,5		31,2	41,6
<i>1946</i>	21,1		40,1	30,8
<i>1947</i>	42,1		21,6	32,3
<i>1948</i>	0,0		39,3	19,6
<i>1949</i>	0,0		0,0	100,0
<i>1950</i>	93,3		0,2	5,7
<i>1951</i>	0,0		19,4	6,0
<i>1952</i>	92,8		3,5	2,0
<i>1953</i>	0,0		77,8	0,0
<i>1954</i>	0,0		99,3	0,7

Fuente: La exportación del Uruguay. Datos Estadísticos. Resumen Mensual.