



La industria textil uruguaya: concentración de capitales y articulación regional, 1900-1960

Magdalena Bertino

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

Magda@iecon.ccee.edu.uy

Resumen

En la historia de la industria textil uruguaya se destacan dos características; la concentración y centralización de sus capitales y la importante participación de capitales provenientes de Argentina.

La industria textil uruguaya se inició a comienzos del siglo XX con la instalación de algunas fábricas de tejidos de lana y de una gran hilandería de lana peinada. Desde la crisis de 1929, sustentada en la protección cambiaria, se expandió en forma acelerada durante el período conocido como de industrialización por sustitución de importaciones. Alcanzó su apogeo entre fines de Segunda Guerra Mundial y comienzos de la década cincuenta, instalando hilanderías de algodón y de fibras sintéticas y alcanzando las exportaciones laneras una importante dimensión. El progresivo agotamiento de la sustitución de importaciones, los frenos opuestos a las exportaciones, junto al estancamiento económico del país y el desmontaje de la protección estatal, la sumieron en una profunda crisis y en la pérdida creciente de participación en la industria y en la economía uruguaya.

Palabras Claves: INDUSTRIA TEXTIL – URUGUAY – CONCENTRACION DE CAPITAL

Abstract

In the history of the Uruguayan textile industry two characteristic stands out: the concentration and centralization of capital and the important participation of capital investment from Argentina.

The Uruguayan textile industry started in the early XXth century based on the production of woven fabric and wool spinning mill (*tops*). From the years of the 1929's crisis onwards, it went through a great expansion due to a protectionist policy based on favourable exchange rates. Those were the times of the Import Substitutive Industrialization (ISI) in the country. After the Second World War and, particularly, during the fifties it reached its height with the production of cotton fabrics and synthetic fibers. Meanwhile, wool exports would grow strongly. However, in the late fifties, the ISI strategy was in trouble and the obstacles for export's growth and the economic stagnation together with the removal of the protectionist's policies put an end to the textile industry development. As a consequence, it experienced a deep crisis and lost importance both for the industry and for the economy as a whole.

Keywords: TEXTILE INDUSTRY – URUGUAY – CAPITAL CONCENTRACION

Recibido 15/10/09

Aprobado 20/12/09

Introducción

Dada la ausencia de una industria textil artesanal en el país, se puede afirmar que la industria textil uruguaya (en adelante, ITU) se inició en los últimos años del siglo XIX con la instalación de las primeras fábricas. En 1890 abrió sus puertas la S.A. Fábrica Uruguaya de Alpargatas, sucursal de la firma anglo-argentina Fábrica Nacional de Alpargatas S.A., que tejía el cáñamo importado de Inglaterra para la fabricación de las suelas e importaba la tela de algodón para la fabricación de la capellada. En 1898 se instaló la primera fábrica de tejidos de lana, Salvo Hnos., que utilizaba lana nacional para la producción de mantas, ponchos y otras prendas bastas de lana cardada. En 1900 Campomar Hnos. y Cía. (firma propietaria de fábricas textiles en Buenos Aires), inaugura su planta, que producía tejidos similares a los de Salvo, y a los pocos meses ambas empresas, en lugar de competir, se fusionan, formando la firma Salvo, Campomar y Cía.

Estos hechos fundacionales muestran dos fenómenos que serán una constante de la ITU: la fuerte significación del capital extranjero proveniente de Argentina y de la tendencia a la concentración y centralización de sus capitales. Estas características, que encuentran su más potente explicación en la reducida dimensión del mercado uruguayo, estarán presentes en las grandes instancias de avance tecnológico de la ITU a lo largo de su historia.

En 1906 se instala en Juan Lacaze (Colonia) la gran hilandería de lana de Salvo y Campomar, que producirá hilados de lana peinada para la elaboración de tejidos finos como los casimires. Esta firma venderá el hilado a las diferentes fábricas de tejidos, sin enfrentar competidores nacionales hasta los años treinta.

Mientras tanto, las fábricas de tejidos de algodón que se fundan en las primeras décadas del siglo XX, producían con hilados importados principalmente de Gran Bretaña. En 1940 tiene lugar un segundo hito tecnológico: varias firmas textiles algodonerías reúnen capitales para fundar una hilandería de algodón, la Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A. (PHUASA), en competencia con la Fábrica Uruguaya de Alpargatas S.A. que se había expandido a la fabricación de tejidos de algodón y estaba instalando su propia hilandería. Los principales accionistas eran personeros del grupo argentino Bemberg y la firma Campomar y Soulas S.A. (en 1928 los Salvo se había retirado de la firma y esta se había convertido en sociedad anónima).

Aunque se encuentra fuera de nuestro período de estudio, es significativo mencionar que en 1974 se produce un tercer hito tecnológico en la historia de la ITU, la instalación de una fábrica para la producción de fibra de hilados sintéticos. Polímeros Uruguayos S. A. será el fruto de la reunión de capitales de las principales firmas en el ramo de tejidos artificiales.

La metodología utilizada en este trabajo combina el enfoque agregado sobre la rama textil, los mercados de productos que conforman las subramas textiles y la trayectoria de algunas firmas significativas, sobre las que se ha logrado reunir información. El esfuerzo de análisis se centró en la compatibilización de la información agregada con la producida desde las empresas.

El marco temporal de este artículo se extiende desde los orígenes de la industria hasta la crisis que sufre a fines de la década del cincuenta, cuando enfrenta el creciente agotamiento de la sustitución de importaciones y las dificultades para competir en el mercado internacional. De la crisis la industria textil resurgirá con una significación mucho más reducida en el sector manufacturero y la economía nacional.

El artículo se estructura de la forma siguiente: después de esta introducción, en la Sección I se analizan las causas de la tardía iniciación de la ITU; en la Sección II se estudia la evolución de industria textil temprana, la concentración y centralización de capitales y la fuerte presencia del capital regional. A continuación se periodizan sus ritmos de desarrollo durante el período de desarrollo hacia adentro: el avance sostenido de los años treinta (III), su aceleración durante la Segunda Guerra (IV), la incertidumbre que envuelve el accidentado recorrido de la industria durante los cincuenta (V) y que culmina en su estancamiento, que se adelanta al de las otras ramas manufactureras (VI). A continuación se estudia el desarrollo de las exportaciones textiles y los obstáculos puestos por la industria lanera de los países centrales (VII). La última sección (VIII) se refiere a la participación de capitales argentinos en la ITU en el período ISI. Finalmente se realizan algunas reflexiones de este tema.

I. La aparición tardía de la Industria textil en el Uruguay

La ausencia de una industria textil artesanal en el país encuentra su explicación en la debilidad de la agricultura y del campesinado, en la extrema pobreza demográfica de su campaña, formada por extensas praderas donde predominaban las grandes haciendas dedicadas a la ganadería extensiva vacuna y, a partir de los años sesenta del siglo XIX, ovina.

Por lo tanto se puede afirmar que la historia de la industria textil uruguaya comienza con la instalación en Montevideo de la S.A. Fábrica Uruguaya de Alpargatas en 1890 y de dos fábricas de tejidos de lana, Salvo Hnos. en 1898 y Campomar Hnos. y Cía. en 1900, las dos firmas que darán origen mediante su fusión en este último año a Salvo, Campomar y Cía.

Fue un comienzo muy tardío, aun si lo comparamos con el comienzo de la industria textil en Argentina cuyo retraso ha sido señalado.¹ Esta aparición tardía de la industria textil en el Uruguay se puede explicar en parte por la inestabilidad política casi permanente en el transcurso del Siglo XIX, que retrasó la organización del Estado y la modernización de la economía, y también por la reducida dimensión del mercado interno, base de desarrollo de una industria textil en el país.

Este es un aspecto a remarcar, país pequeño y escasamente poblado. Según el Censo de 1860 la población del país se reducía a 223.238 individuos. En las décadas siguientes se produce un acelerado crecimiento causado por la inmigración europea; el Censo de 1908 contabiliza 1.042.686 habitantes, de los cuales 309.321 residían en la Capital, única ciudad importante del país. Desde fines del siglo XIX, en divergencia con la mayor parte de los países de América Latina, el crecimiento de la población tendía a enlentecerse, debido a que ya operaba la transición demográfica caracterizada por la disminución de la natalidad, y también al debilitamiento de la corriente inmigratoria y al incremento de la emigración de pobladores del campo hacia los países vecinos. En 1963 la población sólo alcanzaba a alrededor de 2.600.000 habitantes.

La escasa disponibilidad de capitales y de crédito para la inversión industrial jugó también un papel determinante. El capital proveniente de las exportaciones tendía a invertirse en tierras, construcción civil, hipotecas, deuda pública e intermediación. La restricción monetaria producida por la sujeción al patrón oro, favoreció a la importación y limitó el circulante para inversiones, permitiendo que el capital comercial monopolizara el crédito, al que sólo accedían las casas importadoras y exportadoras, y, en menor medida, los grandes hacendados. En las primeras empresas textiles predominó el capital extranjero por sobre el capital integrado en el país, que tuvo su origen, por otra parte, en inmigrantes que hicieron su primera acumulación en el comercio.

En lo que respecta específicamente a la industria textil, es posible afirmar que el predominio del capital comercial, estrechamente ligado al mercado europeo, especialmente británico, principal productor de los tejidos importados, obstaculizaría el desarrollo de una industria que los desalojaba del mercado, no trabando en cambio el desarrollo de otras industrias como la de artículos para la construcción, alimentación, bebidas, productos de transporte costoso y que no provenían mayoritariamente del principal centro imperial. Es significativo que las casas importadoras de telas (registros), se negaron a distribuir los productos de las primeras fábricas textiles, las que tuvieron que tratar directamente con el comercio minorista.

¹ Panettieri (1987).

II. La industria textil temprana

La ITU se desarrolló a comienzos del siglo XX con la instalación de algunas fábricas de tejidos de lana, cuya producción logró sustituir las importaciones de los artículos textiles de tecnología más simple. En los años siguientes, además de la expansión de Alpargatas hacia la fabricación de tejidos de algodón, se fundaron otras fábricas en ese ramo que, en la medida que no existían hilanderías de algodón en el país, trabajaban con hilados importados.² En cambio en la rama lanera, comenzó la fabricación de tejidos finos a partir de la instalación de una hilandería de lana peinada, aunque la sustitución de este tipo de artículos de tecnología más compleja, encontró, a pesar de la protección arancelaria, serias dificultades.

Los Salvo eran inmigrantes italianos que había hecho fortuna en el comercio minorista. Los Campomar eran inmigrantes mallorquinos radicados en Buenos Aires, donde poseían fábricas de tejidos de lana. En los años siguientes se asociaron a Emilio Soulas, inmigrante francés que poseía lavaderos de lanas. En 1906 la firma Salvo y Campomar instaló en Juan Lacaze (Colonia) una gran hilandería de lana peinada. Hasta ese momento sus fábricas de tejidos producían paños bastos de lana cardada, frazadas, ponchos, que se vendían especialmente en el interior del país. Con la hilandería la empresa va a incursionar en una tecnología más compleja, comenzando la producción de tejidos finos, en especial los casimires que se importaban de Inglaterra. Hasta 1933 tendrá el monopolio de la producción de hilados de lana peinada.

Paralelamente al crecimiento de su producción lanera invertía en 1909 en la incipiente rama de tejidos de algodón, adquiriendo la fábrica Enrico Dell'Acqua y Cía., perteneciente a un industrial textil y comerciante mayorista italiano que poseía fábricas de tejidos de algodón en San Pablo y Buenos Aires, y que se instaló en Montevideo en 1906. En 1909 Enrico Dell'Acqua y Cía. cambia su nombre por Algodonera Uruguay S.A., y en 1913 pasa a ser propiedad absoluta de Salvo y Campomar.

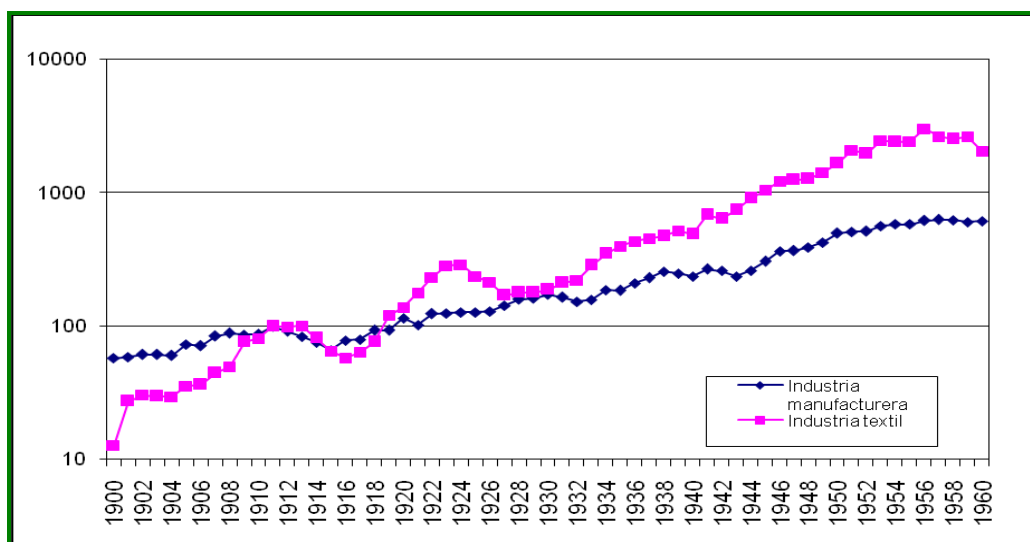
La industria textil temprana tuvo un crecimiento sostenido hasta que sufrió, como otras ramas industriales, los efectos de la Primera Guerra Mundial. Hacia el fin de la guerra y durante la postguerra, sorteando los problemas de abastecimiento de insumos y con la protección adicional que le significaba el descalabro de la industria europea, reinició su ritmo de crecimiento.

² El cultivo del algodón en el Uruguay fue siempre marginal, con escasa significación industrial. En los años cincuenta se aumentaron los incentivos creciendo algo más la producción, pero años después los estímulos especiales fueron abandonados.

II.1 La sustitución de importaciones a fines de los años veinte

En cambio a partir de 1924 la industria textil experimenta una importante caída durante tres años consecutivos, y no retoma su crecimiento hasta 1930 (ver Gráfico 1). Fue éste un comportamiento peculiar, ya que en esos años la industria manufacturera continúa creciendo, aunque sin recuperar el peso relativo en el producto total, logrado en los años previos a la guerra.

Gráfico 1: Industria textil e industria manufacturera, 1900-1960 (Índice 1911:100 Escala Semi logarítmica, valores constantes de 1925).



Fuente: Bertino y Tajam (1999).

En la segunda mitad de los años veinte la economía uruguaya se restablece de la crisis de postguerra, aumenta el poder de compra de sus exportaciones, 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 parecía ser insuficiente para contener la entrada de los tejidos importados. Los industriales reclamaban el incremento de los derechos de importación a los tejidos, 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 abarataba la importación). Los importadores aducían que sólo había aumentado la importación de los casimires finos, los de pura lana y que los recargos solicitados sólo favorecían a siete u ocho fabricantes, “algunos de ellos han podido levantar el único rascacielo que ostenta nuestra urbe”, aludiendo obviamente al Palacio Salvo que habría de

inaugurarse en 1928.³ El Cuadro 1 muestra cómo efectivamente crece la importación de casimires finos de pura lana y también el predominio de Gran Bretaña en este rubro. La sustitución encontraba dificultades en los artículos que requerían una tecnología más avanzada.

Cuadro 1: Importación de casimires de lana (en miles de kilos).

Años	Importación total	Reino Unido	% del total
1910	152	94	62
1911	143	99	69
1920	174	120	69
1921	137	87	64
1928	229	172	75

Fuente: *Anuarios Estadísticos*.

¿Por qué la recuperación europea y la presión de sus exportaciones no afectaron de la misma forma al conjunto de la industria manufacturera? Una respuesta certera a esta pregunta podría lograrse comparando un estudio suficientemente desagregado de la evolución de las importaciones de artículos industriales con 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 cotización de la moneda nacional en relación a las principales monedas y en particular a la libra esterlina, relación que podía favorecer u obstaculizar las importaciones. De Gran Bretaña provenía casi la mitad de los productos textiles antes de la Primera Guerra Mundial y por encima del tercio en la postguerra. Por otra parte, desde la instalación de los frigoríficos en el Uruguay en la primera década del siglo, Gran Bretaña fue el gran destino de exportación de las carnes uruguayas, lo que les dio un especial poder de presión a favor de sus intereses, entre los que era significativa la importación de sus tejidos de lana y algodón y de sus hilados de algodón y sintéticos.⁴

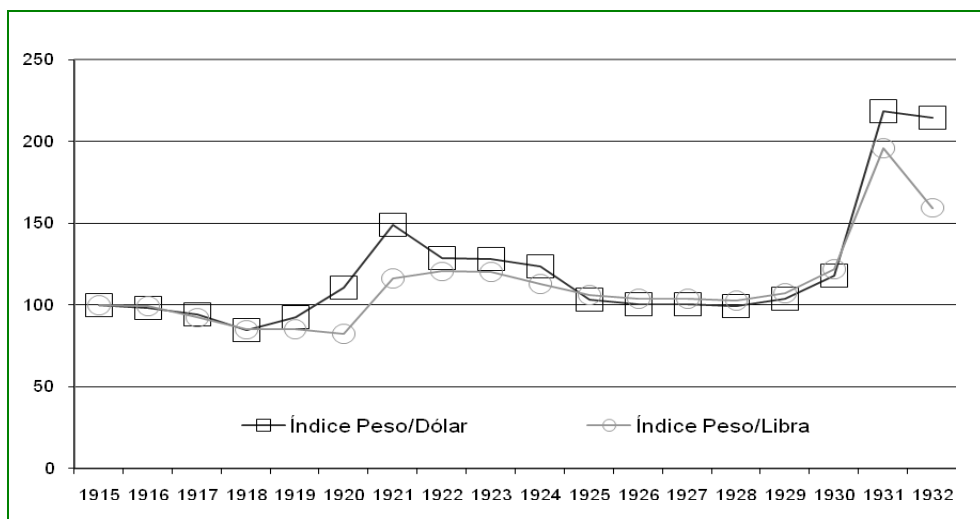
El Gráfico 2 muestra las fluctuaciones en la cotización del peso en relación a la libra esterlina y el dólar. En los años señalados en el gráfico, 1924-1928, la caída de la producción textil coincide con la recuperación del valor del peso uruguayo, lo que contribuye a explicar la ineficacia de los aranceles aduaneros para detener la importación de tejidos. Lo contrario sucederá luego de la crisis de 1929, cuando la devaluación del signo monetario uruguayo y el alto valor relativo de la libra y el dólar (incluso luego de las respec-

³ Centro de despachantes de aduana importadores y exportadores: *La importación de casimires*, folleto de 1927.

⁴ La presión británica para obtener ventajas arancelarias en los años veinte se realizó bajo la consigna de “comprar a quienes nos compran”. En los años treinta, luego de Ottawa, se reclamaba por tipos de cambio favorables y, especialmente, por cuotas de permisos de importación.

tivas devaluaciones de 1931 y 1933), se constituyó en un factor proteccionista más para la ITU frente a los tejidos importados.

Gráfico 2: Índice de cotización de la libra, 1915-1932.



Fuente: Maubrigades (2003).

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 sector inmobiliario y agropecuario, y que la antigua empresa Salvo y Campomar, convertida en Campomar y Soulas S.A., pudiera absorber en 1929 a tres fábricas de tejidos de lana.

II. La gran expansión a partir de los años treinta

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 percepciones como las de CEPAL, que ubicaron el origen y la explicación del proceso de industrialización de América Latina a partir del shock externo que habría dado lugar al proceso de sustitución de importaciones, restándole importancia al desarrollo industrial anterior.

Basado en el necesario desarrollo fabril previo, el ritmo de crecimiento de la industria textil luego de la crisis adquiere un dinamismo sustancialmente diferente, logrado en función del proteccionismo que le brindó el Estado mediante las herramientas de política cambiaria y el control del comercio exterior. Las resoluciones adoptadas 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 culminaron 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. Mediante la creación de diferentes tipos de cambio y 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 entre 1930 y 1960, con una tasa acumulativa anual (tasa a.a.) del 8% que duplicó el experimentado en el conjunto de la industria manufacturera (ver Gráfico 1). La comparación entre el intenso desarrollo de la ITU durante el período de cerramiento de la economía que se inicia en 1930, una vez que superó los efectos de la crisis, con las dificultades que había enfrentado en los últimos años veinte, al final del período de desarrollo hacia afuera, lleva a reflexionar sobre lo expuestas que estaban algunas industrias competitivas frente a la producción europea, durante el período agroexportador.

La crisis del 29 no tuvo efectos importantes sobre el desarrollo de la industria textil. 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 año, continuando su expansión en los años siguientes. Además se instalan varias empresas nuevas: en 1930 SAFU (Sociedad Anónima Fabril Uruguaya), del grupo Bemberg, vinculada a la expansión de la industria textil algodónera y los plantíos de algodón en Argentina, en 1932 Textil Uruguay S.A., fábrica de tejidos de algodón propiedad del belga Leonard Steverlinck y en 1933 IL-DU (Industria Lanera de Uruguay), que crecerá rápidamente compitiendo con Campomar en artículos de lana peinada.

El Censo Industrial de 1936, que suministra cifras confiables sobre el conjunto de la rama, registra 100 establecimientos que ocupaban a 5835 obreros. Además de mostrar un gran crecimiento de la rama respecto al Censo Industrial de 1930 (57,5% en el número de establecimientos y 183,2% en el personal ocupado), las cifras de 1936 denotan la gran concentración que se venía operando en la industria textil. Los

29 establecimientos con más de 50 obreros ocupaban a 5256 operarios, o sea que el 29% de los establecimientos ocupaban al 90% de los trabajadores del total de la rama.⁵

Esta concentración se advierte especialmente en la textil lanera: de los 100 establecimientos censados en 1936 los 15 que se dedicaban a producir hilados y tejidos planos de lana reunían aproximadamente la mitad del valor del capital, del valor de la maquinaria y del valor bruto de la producción y el 40% de los obreros empleados.

El poderío de la principal empresa Campomar y Soulas muestra también la tendencia a la centralización de capitales. Ocupaba a 1717 obreros en sus cuatro plantas dedicadas a la elaboración de la lana y a 279 en “La Algodonera Uruguaya”. Estas cifras significaban el 38% de la fuerza de trabajo ocupada en la industria textil en establecimientos de más de 50 obreros y el 34,2% de la ocupada en el total de los establecimientos. En cuanto al capital empleado, significaba 35% del total textil y 74 % de la subrama lanera.

La expansión fue alentada por diversas medidas proteccionistas establecidas en 1931: prohibición de importar por un mes una lista de artículos que incluía los casimires y otros textiles, medida que fue luego sustituida por un recargo del 50% en los derechos de importación, establecimiento de 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, y preferencia por los productos nacionales en las adquisiciones del Estado.

La textil lanera, que contaba con importantes ventajas comparativas (abundante producción nacional de lanas de buena calidad), 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. Este crecimiento fue hegemónico 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 la Industria Lanera del Uruguay -ILDU - (la otra fábrica importante, “La Aurora”, trabajaba en lana cardada, no produciendo hilado peinado).

La industria algodonera, que no contaba con dichas ventajas por no existir prácticamente en el país cultivos de algodón, carecía además de hilanderías, por lo que se limitaba a la producción de tejidos con hilados importados. Las fábricas de tejidos de algodón continuaron creciendo en los años treinta. Aunque para esta industria “la oportunidad” fue la Segunda Guerra Mundial, cuando se instalan las primeras hilan-

⁵ 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 establecimientos no propiamente textiles (colchoneros, bordadoras, etc.). Aquí se ha adoptado el mismo criterio.

derías y la importación de hilados va siendo sustituida por la de algodón en rama proveniente de los países vecinos.

III. El apogeo durante la Segunda Guerra Mundial

Luego de superados los problemas de abastecimiento (insumos, materias primas, maquinaria y repuestos) de comienzo de la guerra, se inició la expansión más intensa y más importante en la historia de la industria textil. A la protección natural que implicó 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 agregaba, para la rama lanera, el estímulo de la exportación. Crece la exportación de hilados y tejidos y comienza en pequeña escala la 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).

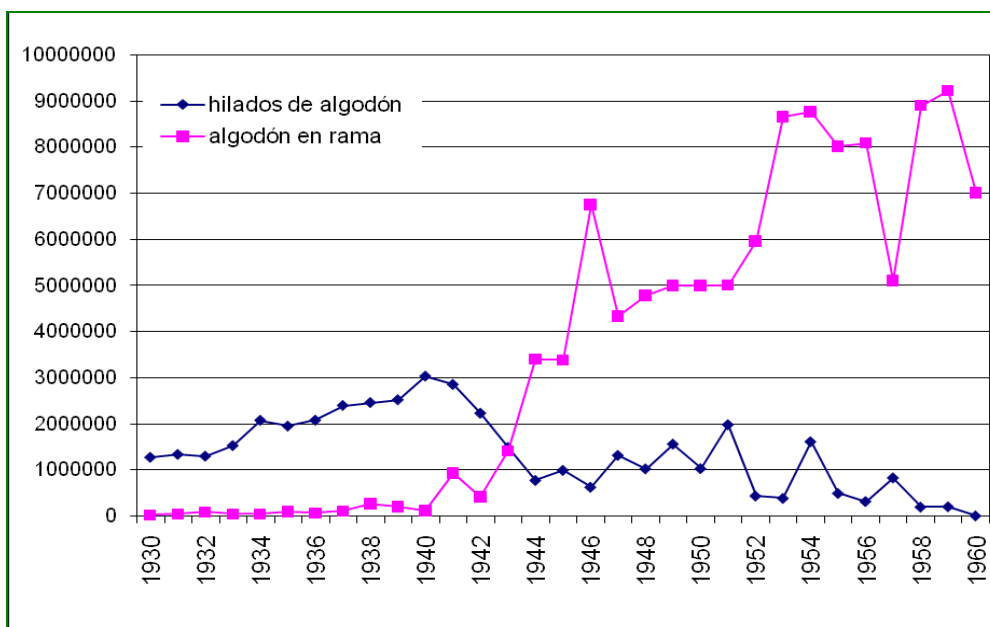
La producción se incrementó entre 1936 y 1948 a una tasa acumulativa anual de 14%, con importantes inversiones en maquinaria, que superaron el crecimiento de la fuerza de trabajo.

El gran crecimiento alcanzado en el conjunto del sector textil, se constata también observando la aceleración del ritmo de fundación de empresas durante esos años, el crecimiento de las utilidades repartidas, de las cotizaciones en bolsa 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 máximo de rendimiento, trabajando algunas secciones hasta 24 horas al día”. La Fábrica Uruguaya de Alpagatas 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 de presentar un: “Balance General sin par en la larga historia de Alpagatas de Uruguay”.

La textil algodonera, de desarrollo más tardío que la lanera, 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 del 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 una tasa a.a. de 21%. Es éste el período de la gran sustitución de importaciones en la rama algodonera, especialmente en productos co-

munes, hilados y tejidos cardados. La fuerte inversión en maquinaria se explica por el establecimiento de nuevas tejedurías y de las primeras hilanderías.

Gráfico 3: Importación de algodón en rama y de hilados (kilogramos).



Fuente: *Anuario Estadístico*, varios años.

Las dificultades para la importación de hilados durante la guerra obligan a concretar la fundación de hilanderías, que trabajarán procesando algodón en rama de la región. Si bien a lo largo de los años treinta se venía planteando su necesidad, así como la de incentivar el cultivo de la fibra, fueron las dificultades de abastecimiento causadas por la guerra las que provocaron su instalación. Ofrecía la oportunidad de grandes ganancias abasteciendo de hilado a las diferentes fábricas de tejidos. En 1942 comienza a funcionar la Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A. (PHUASA), fruto de la asociación del grupo argentino Bemberg con Campomar y otras firmas textiles uruguayas. 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.

IV Desde la postguerra: crecimiento con incertidumbre

En la postguerra 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 impac-

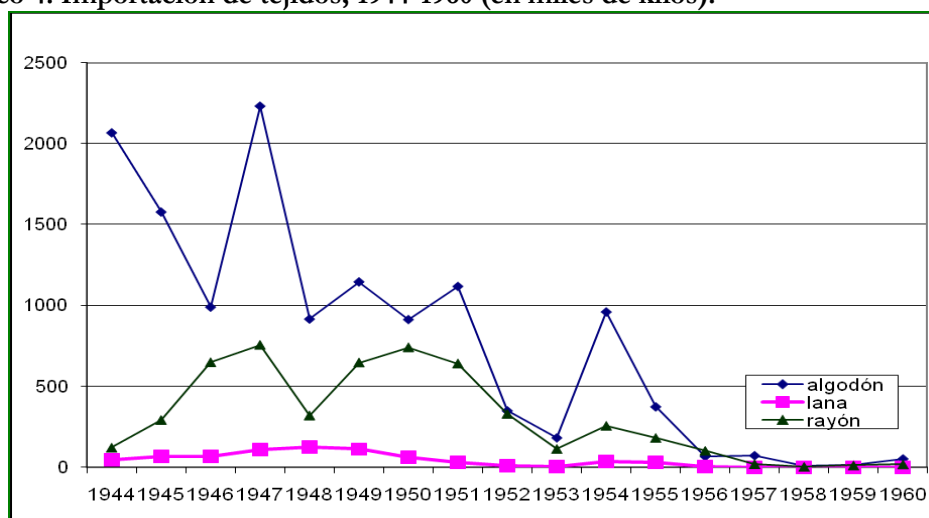
to del regreso de las importaciones, que se ve facilitado por la devaluación de la libra. La industria algodonera sufre, además, una crisis importante en la inmediata postguerra debido a la expansión, excesiva para el mercado, de las hilanderías y a las dificultades para competir con el hilado importado. El mejoramiento de la protección en los años siguientes, le permitirá superar la crisis y continuar el proceso sustitutivo.

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. En noviembre de 1947 la Revista de la Unión Industrial Uruguaya daba cuenta de cómo la crisis de postguerra golpeaba 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, sobre todo 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 cuadro de la industria mundial. Ingresando en una atmósfera de incertidumbre ha inevitablemente perdido su equilibrio”.⁶

En la industria algodonera, la diferente información utilizada converge en la constatación de la detención de su crecimiento entre 1948 y 1951. El precenso 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 (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, 1944-1960 (en miles de kilos).



Fuente: *Anuario Estadístico*, varios años.

⁶ *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, noviembre de 1947. "La industria textil sudamericana", artículo transcrito de la revista *Industria Textil* de Buenos Aires.

A la competencia de las importaciones se suma el aumento de la competencia entre las empresas debido a la instalación de nuevas hilanderías. Desde 1947 varias fábricas de tejidos de algodón terminan su dependencia de PHUASA instalando sus propias hilanderías, entre otras La Aurora de J. Martínez Reina y Textil Uruguay de L. Steverlinck. En 1951 ya existían once hilanderías de algodón y tres de fibras artificiales y sintéticas.⁷ Además, en 1949, comienza la producción en la multinacional Sudamtex. También se instala un buen número de pequeñas y medianas fábricas de tejidos de algodón.

Los comentarios que acompañan el precenso 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.

El sector de **fibras artificiales y sintéticas** (seda artificial en la terminología de la época, compuesto principalmente de rayón), que había comenzado su desarrollo en los años treinta, se expande con fuerza en los años siguientes, triplicando en 1951 su valor de producción de 1948 y sustituyendo los tejidos de rayón importados.

A pesar de la saturación en algunos productos, **la producción textil lanera** continuó creciendo a tasas similares y aun mayores que las de los años anteriores, realizando importantes inversiones de capital. El sector exportador lanero, restablecida la protección a las exportaciones en 1947, creció sin pausas entre 1949 y 1953, ahora orientado a la exportación de *tops*.⁸ 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 presiones de los países productores de *tops*, que lograron la reducción de la protección, provocaron la crisis del sector.

V. Estancamiento y crisis

El agotamiento de la sustitución de importaciones en varios subsectores y artículos textiles se va acentuando durante los últimos años cincuenta, hasta llegar al estancamiento de la producción y, a partir de 1956, al decrecimiento. Al agotamiento del mercado interno se agrega las barreras proteccionistas impuestas por EEUU y algunos países europeos a la exportación de lana peinada.

En esos últimos años la situación crítica del sector se manifiesta en el desempeño de la mayoría de las grandes empresas sobre las que se cuenta con información. Algunas dan pérdidas, otras están intervenidas

⁷ Unión Industrial Uruguay, *Revista*, Noviembre de 1951.

⁸ 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*".

o fuertemente endeudadas. Los problemas se manifiestan especialmente en las grandes fábricas toperas de creación reciente (Manufacturera Forti, Lanasur, SADIL, Tuplan), pero también en las empresas más antiguas como Campomar, El Telar de Manuel Martínez Reina, PHUASA e incluso Alpargatas, la empresa extranjera de capital anglo-argentino, con apariencia de gran solidez en los últimos años.

En 1953 el Director de Industrias denunciaba:

“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 período 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”.⁹

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 sintéticos.¹⁰ Las empresas intentaron diferentes caminos para mantenerse en el mercado: la sustitución de parte de la fuerza de trabajo por nueva maquinaria, la presión por incrementar la protección a la producción nacional y la promoción de las exportaciones abriendo nuevos mercados.

Los salarios reales venían incrementándose por la instalación en 1945 de los consejos de salarios tripartitos y por la acción de fuertes sindicatos. La incorporación de maquinaria, alentada por los beneficios cambiarios concedidos a su importación, acarrea 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 la Cámara de Representantes que establecía que no se importarían máquinas nuevas para la industria sin la previa autorización del Consejo Nacional de Gobierno que podría prohibir 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 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”.¹¹

⁹ Discurso del Director de Industrias Ing. Raúl Costemalle, en *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, febrero de 1953.

¹⁰ CEPAL (1964); p. 40.

¹¹ Unión Industrial Uruguaya, *Revista*, enero de 1954.

La ley no fue aprobada y los problemas de desocupación y de capacidad ociosa seguían presentes a nivel de la industria. En 1956 se intentó 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 importación.¹² Muchos establecimientos pequeños no estaban en condiciones de invertir en maquinaria y debieron cerrar.

La sustitución de importaciones continuó unos años más en el sector algodonero. Desde 1952 disminuyeron las importaciones y se revierte la crisis: vuelve a incrementarse la importación de algodón en rama y la sustitución de hilados y tejidos importados por nacionales (ver Gráficos 3 y 4).¹³ En 1950 la producción nacional satisfacía el 70% del consumo aparente de tejidos de algodón y en 1960 este porcentaje llega al 96%.¹⁴ En algodón cardado el crecimiento estaba agotado, pero continuó en los años cincuenta en tejidos más finos de algodón peinado. Cuando se agota esta sustitución la crisis textil se generaliza.

Sólo había 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 será un proceso continuo. El mercado de hilados sintéticos estaba predominantemente en manos de empresas extranjeras. Sudamtex lideraba la producción, creando en 1954 URACE S.A. (Uruguay Acetatos Sociedad Anónima); también se producían en Alpargatas y en la firma HISISA (Hilados Sintéticos S.A.), creada en 1956 por TYMSA (Tejidos y Medias S.A.). En 1961 se instala la gran fábrica de hilados de nylon Roberto Slowak S.A.¹⁵

En cuanto al camino de la especialización exportadora, debió enfrentar la oposición de los países centrales y de los centros laneros mundiales.

¹² Registro Nacional de Leyes y Decretos (RNLYD), decretos del 6 de agosto de 1956 y del 5 de noviembre de 1958.

¹³ Con una interrupción pasajera en 1954, cuando se importa un millón de kilos de hilado. *Memorias* de MAUSA de 1954.

¹⁴ CEPAL (1964); p.52.

¹⁵ Las fibras artificiales se dividen en dos grupos: las 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 (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).

VI. Las exportaciones textiles

Contando con el antecedente de la exportación a Francia de uniformes de paño para el ejército durante la Primera Guerra Mundial, las exportaciones industriales textiles con cierta continuidad se inician en los años treinta, con la exportación de hilados y tejidos de lana. Durante la Segunda Guerra Mundial estas exportaciones se expandieron en forma extraordinaria, gozando de alta protección cambiaria. Interrumpidas al finalizar la guerra, en 1947, se reiniciaron las subvenciones para las exportaciones industriales textiles, otorgando un tratamiento cambiario uniforme de \$1.70 el dólar para todas (desde *tops* a tejidos), que un mes después se elevó a \$1,78. En octubre de 1949 se amplió el trato preferencial otorgando \$2,35 por dólar a todas ellas, incluyendo a los *tops*, mientras la lana sucia y limpia recibía \$1,519 por dólar.¹⁶ El exportador de *tops* obtenía, por lo tanto, 20% más de pesos por dólar que el exportador de lana sucia. Dos años después había 11 establecimientos que producían *tops* y 25 hilanderías de lana cardada.

Ante la oposición a la subvención cambiaria 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 invocaban el aumento de la competencia por la instalación de nuevas empresas, la crisis de la industria provocada por el fin de la guerra de Corea y los obstáculos puestos por los países desarrollados a la importación de *tops*. La exportación se estancó durante los siguientes años (ver cuadro 2), aumentando la capacidad instalada ociosa y el quiebre de empresas.

Cuadro 2: Exportación de tops, 1948-1960.

Años	Miles de kilos	Índice (1948=100)	Valor FOB Millones de dólares	Índice (1948=100)
1948	311	100	0,2	100
1949	342	110	1,3	650
1950	2.386	767	7,2	3600
1951	4.228	1359	20,9	10450
1952	8.457	2719	22	11000
1953	13.234	4255	37,7	18850
1954	11.298	3633	31,9	15950
1955	12.740	4096	31,3	15650
1956	15.894	5111	39,3	19650
1957	7.319	2353	23	11500
1958	9.962	3203	21,2	10600
1959	12.230	3932	24,9	12450
1960	9.645	3101	21,7	10850

Fuente: *Anuarios Estadísticos*.

¹⁶ RNLYD, decreto del 5 de noviembre de 1949.

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, 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 a 8,8%. En los primeros años de la década del cincuenta significaban en promedio 11% y en los últimos años 18% del total de las exportaciones, llegando en 1959 a 23,3%.

Wonsewer, Faroppa e Iglesias analizaron estos subsidios por tipos múltiples de cambio: entre los años 1950, 1951 y 1952 la industria manufacturera recibió 83 millones de pesos por este concepto, de los cuales 66% (55 millones) correspondieron a los hilados (en su inmensa mayoría *tops*).¹⁷

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 los países europeos y de 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*.

En 1952 se bajó 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*.¹⁸ 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).¹⁹ En enero de 1954, ante la protesta del embajador británico por la "competencia desleal" que significaban las ventajas cambiarias de que gozaba la exportación de *tops*, el gobierno volvió a bajar el tipo de cambio, estableciéndolo en \$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".²⁰ Entonces Estados Unidos bajó el impuesto compensatorio al 6%. Según los industriales esto no significó que dicho país recomenzara a importar *tops* uruguayos.

¹⁷ Wonsewer, (1954), Cuadro 2, p. 28, 1954.

¹⁸ RNLYD, decreto del 27 de mayo de 1952.

¹⁹ RNLYD, decreto del 23 de julio de 1953.

²⁰ RNLYD, decreto del 22 de enero de 1954.

En 1954 rigió el tipo cambiario más bajo, pero al año siguiente, “debido al aumento de costos por aumento de sueldos de los trabajadores de la industria textil por convenio colectivo del 10 de enero de 1955”, se eleva el tratamiento cambiario a \$2,026 por dólar (61% a 2,35 y 39% a 1,519).²¹

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 aplicaba 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 que, dado que la determinación de los tratamientos particulares demandarían estudios que demorarían un tiempo prudencial y no se deseaba retrasar las exportaciones, los interesados en exportar presentarían una declaración jurada con información detallada sobre las materias primas que integraban la elaboración del artículo.²²

En los años siguientes, a pesar de la protección creciente que culminó en el otorgamiento en 1958 de 100% de cambio libre²³, 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 tipo de cambio para los *tops* que para la lana sucia.

VIII. El papel del capital regional en el período ISI

La significativa presencia en la industria textil uruguaya de capital proveniente de Argentina antes de 1930, durante la vigencia del modelo agro-exportador, se acrecienta, durante el período de desarrollo hacia adentro, de industrialización por sustitución de importaciones y cerramiento relativo del comercio internacional. En este período el capital regional se expande especialmente en la industria algodonera, con el crecimiento de Alpargatas, que pasa de la fabricación de alpargatas con técnicas fabriles a ocupar el primer lugar en la fabricación de tejidos de algodón, y con el papel protagónico del grupo Bemberg y de Campomar en la fundación de la Primera Hilandería Uruguaya de Algodón (PHUASA). También se lo detecta en firmas textiles de dimensiones menores.

²¹ RNLYD, decreto del 8 de febrero de 1955.

²² RNLYD, decreto del 9 de agosto de 1956.

²³ RNLYD, decreto del 11 de setiembre de 1958.

VIII.1 Inversiones en el mercado lanero: El capital proveniente de Argentina en Salvo- Campomar y Cía. - Campomar y Soulas S.A.

Aunque Campomar y Soulas tiene todas las características de una empresa nacional tradicional, y así la consideramos, por la magnitud del capital perteneciente a los socios de Buenos Aires, hasta los años sesenta se la podría considerar una empresa asociada.²⁴

La familia Campomar había emigrado a Buenos Aires desde las Baleares en 1861 y se habría dedicado al curtido de pieles, y luego, a la fabricación de tejidos. Juan Campomar se contaba entre los socios fundadores de la Unión Industrial Argentina en 1887. En 1900, cuando se funda en Uruguay Campomar Hnos., uno de los hermanos, José Campomar se establece en Montevideo, al frente de la firma, y al poco tiempo es desvinculado de la empresa argentina, la que se asocia a Emilio Soulas e instala una hilandería de lana peinada.

El aporte de capital de la firma Campomar y Soulas argentina en la firma Salvo y Campomar de Uruguay significaba un tercio del capital social, correspondiendo el 50% a la familia Salvo y el 17% restante a José Campomar. En 1928, al vender los Salvo a sus socios su participación de 50% y convertirse la firma en Campomar y Soulas S.A., el capital argentino en la nueva sociedad se situó en algo más del 37%.

Aunque la empresa estuvo dirigida por la rama uruguaya de los Campomar, José Campomar y luego su hijo Miguel Campomar y Campomar, la rama argentina participaba en las resoluciones más importantes de la sociedad, postergándose en diversas ocasiones la toma de decisiones y enviando los memorándum a Buenos Aires. Además, los depósitos en cuenta corriente realizados desde los años cuarenta por los socios de Buenos Aires cumplían un papel muy significativo en la financiación de la empresa, que dependió muy poco hasta 1957 de los préstamos bancarios. A partir de ese año y en medio de una situación crítica de la firma (y de la industria textil uruguaya en su conjunto) el grupo Campomar de Buenos Aires exige que el dividendo por el ejercicio 1955-56 se depositara en el banco en lugar de acreditarse a sus cuentas.

Para comprender la importancia de estos depósitos es útil compararlos con el capital integrado de la firma. En 1955 el capital ascendía a 20 millones de pesos uruguayos y los depósitos referidos a 16 millones. Al año siguiente el grupo de Buenos Aires solicitó el retiro de sus depósitos. Cabe preguntarse si se debió simplemente a la percepción de la mala situación de la firma o pudo incidir también el cambio de gobierno

²⁴ La clasificación de las empresas por la nacionalidad del capital frecuentemente plantea dificultades. Se puede definir a una empresa como nacional cuando los capitales que detentan la totalidad o la mayor parte de la propiedad se han acumulado en el país, donde igualmente se halla el centro de decisiones estratégicas de la firma. Cuando parte del capital proviene del exterior, la clasificación se dificulta, y es necesario recurrir a otros elementos como las características organizativas o las estrategias de desarrollo de la empresa.

que se produjo en la Argentina en 1955. ¿Podrían haber considerado un negocio redituable y sobre todo seguro prestar parte de su capital a la empresa uruguaya durante el transcurso del régimen peronista? Resulta difícil no vincular esta situación con el relacionamiento del grupo Campomar con el régimen de Perón, quien al asumir el gobierno intervino a la Unión Industrial Argentina, presidida en esos años por un directivo del grupo Campomar. Por otra parte, la inversión de capitales argentinos en otros ámbitos, como compra de deuda uruguaya por ejemplo, parece confirmar esa posibilidad.

VIII.2 Inversiones en el mercado algodonero: Alpargatas, el grupo Bemberg y Campomar

En 1939 la Fábrica Argentina de Alpargatas era la segunda firma textil de la Argentina, su capital acababa de superar al de Campomar y sólo era superado por Ducilo. Su expansión se basó en el monopolio local de la tecnología utilizada, primero de la maquinaria para fabricar alpargatas, luego del proceso de sanforizado de las telas de algodón. En los años veinte la empresa se había expandido y diversificado instalando la hilandería de algodón.

El gran desarrollo de la industria y de las plantaciones de algodón en Argentina explica la entrada a Uruguay de otros capitales que competirán con Alpargatas en la fabricación de hilados de algodón. El mercado uruguayo será un nuevo escenario de competencia entre las empresas argentinas o radicadas en la Argentina.

El cultivo del algodón en Argentina se intensificó desde los años veinte, y su expansión se aceleró durante los años cuarenta y comienzo de los cincuenta. Entre 1945 y 1953 la producción de algodón se duplicó y las hilanderías pasaron de 22 a 63 entre 1940 y 1952. La inversión en la región formaba parte de las estrategias de competencia conocidas por las empresas. En este marco se comprende que el mercado uruguayo sea escenario de la lucha entre dos empresas de capital argentino por el lugar hegemónico en la producción de hilados.

La fundación de PHUASA

Cuando en los años treinta la Fábrica Uruguaya de Alpargatas solicita privilegio para instalar la hilandería, encontró la oposición de las principales firmas textiles del país, en especial de la S.A. Fabrill Uruguaya (SAFU) y de Campomar y Soulas. SAFU, propietaria de una fábrica de aceite y otra de tejidos de algodón, había sido fundada por personeros del grupo Bemberg, que era dueño en Buenos Aires de una importante

hilandería, la Manufactura Algodonera Argentina S.A. (MAASA).²⁵ Campomar, típica empresa tradicional, desde su origen concentradora y centralizadora de capitales, era propietaria desde 1913 de la fábrica de tejidos de algodón La Algodonera Uruguaya, que utilizaba, como todas las fábricas de tejidos de algodón, hilados importados. La oposición al privilegio se materializará en la asociación entre varias empresas textiles en la fundación de PHUASA.

El grupo Bemberg es conocido en Uruguay por su participación en la industria cervecera desde comienzo de los sesenta, pero la investigación de los estatutos de las empresas muestra que sus inversiones en el país databan de muchos años antes.²⁶ En los años treinta por medio de SAFU competía con Bunge y Born en la industria aceitera y ambos trust coincidieron en 1941 en la creación del Banco de Montevideo.²⁷ Esta conjunción no aparenta ser un hecho aislado, parecería que estos grupos tuvieron cierta cercanía, y que algunos de sus personeros en Uruguay podrían haberlos representado a ambos.

Fue a través de SAFU, actuando esta como sociedad de inversión, que MAASA y el grupo Bemberg impulsaron la fundación de la primera hilandería de algodón uruguaya. La revisión de la publicación en el Diario Oficial de las reformas sucesivas de los estatutos en 1935, 1936, 1941, 1945 y 1946 permite vislumbrar quienes aparecen como los dueños de SAFU. En la reforma de 1935 figura directamente MAASA con un paquete accionario que se va a ver acrecentado en las siguientes reformas hasta tener la mayoría absoluta entre 1941 y 1945, para desaparecer de la nómina de accionistas representados en la asamblea en 1946. En ese año un paquete accionario de cantidad muy similar y representado por el mismo individuo que representaba a MAASA en años anteriores figura a nombre de la Cía. Uruguaya de Construcciones. La desaparición de MAASA como accionista de SAFU era lógica ya que en esos años se realizaba en Argentina el juicio que iba a tener como resultado la liquidación de los bienes de los Bemberg.

²⁵ El grupo Bemberg se inició con el inmigrante alemán Otto Peter Bemberg que se estableció en Buenos Aires en 1853, dedicándose a los negocios de exportación, a la importación de tejidos y a la organización de colonias agrícolas en la Provincia de Santa Fe. En 1887 figura entre los socios fundadores de la Unión Industrial Argentina (UIA), integrando su dirección durante las siguientes décadas. Teniendo como centro de su actuación la cervecera Quilmes, el grupo expandió su actuación por varias zonas del país con plantas cerveceras, plantaciones de cebada cervecera y otros negocios agropecuarios, industriales, comerciales y financieros, entre los que se encontraban las plantaciones de algodón, desmotadoras e hilanderías de algodón. En 1943, el Estado inicia a los hijos juicio por evasión de impuestos de herencia. Entre los bienes liquidados a raíz de la multa resuelta en el juicio figuraba en 1949 MAASA, que fue adquirida por el Estado. Luego de la caída de Perón los Bemberg reclamaron por sus propiedades ante los tribunales.

²⁶ Como detalle curioso que muestra la temprana vocación por la expansión regional de este grupo, podemos mencionar su intento de apropiación en el siglo XIX de tierras fiscales en Uruguay. En 1890 se presentaba ante el gobierno uruguayo "*Otto Bemberg y Cía. por sí y a nombre de un sindicato de banqueros de Europa*" proponiendo la fundación de un banco agrícola, el Banco de Crédito Fundario del Uruguay. Las bases presentadas, tan ingeniosas como leoninas, se dirigían a adueñarse de tierras fiscales en manos de ocupantes, con el compromiso de dedicarlas a la colonización.

²⁷ Jacob (2000); p. 7.

Diferentes sociedades de inversión figuran en forma simultánea o sucesiva entre los accionistas de SAFU. Por otra parte, estas sociedades se encuentran integrando el capital de otras sociedades de inversión, formando una maraña en la que los individuos se repiten, y se vuelven a encontrar entre los accionistas de PHUASA y en las sociedades del grupo Bemberg en Argentina.. Estos entrecruzamientos de sociedades de inversión que formaban un entrelazado de difícil seguimiento eran característicos del sistema financiero de esos años, cuando se fundan las Sociedades Anónimas Financieras de Inversión (Safis) y tenían su fundamento en el secreto bancario y la libre entrada y salida de capitales, propio de la legislación y de las prácticas financieras uruguayas.

La fundación de PHUASA en 1940 fue fruto de un proceso de largos años desde que en 1934 la Fábrica Uruguaya de Alpargatas solicitara privilegio para la instalación de una hilandería de algodón. De inmediato, luego que SAFU presentara un escrito de oposición al privilegio, se realizan reuniones en la sede de la Unión Industrial Uruguaya a la que asisten representantes de diversas fábricas consumidoras de hilados de algodón.

En 1940, cuando parece inminente la concesión del privilegio a Alpargatas, se resuelve la fundación de PHUASA. Los participantes del acta de fundación y los miembros del primer directorio representaban a SAFU, a Campomar y Soulas, y a otras fábricas de tejidos del país.

La estrecha relación entre MAASA y PHUASA iba más allá de la inversión financiera de la empresa argentina a través de SAFU. Se manifestaba también en las referencias a folletos técnicos y muestrarios de telas de MAASA, en compras de máquinas por su intermedio y en la contratación de técnicos en común.

En los primeros años, que son los de escasez de hilados importados, la firma no tenía separadas las actividades industriales de la comercialización de los hilados y la mayoría de estos se distribuían entre las empresas accionistas en proporción a su capital accionario. En 1946, 35% del capital correspondía a SAFU y 31% a Campomar y Soulas. Esta firma, había aumentado su parte inicial de 25% al 31% y no avanzará más en la lucha por el control de la empresa. El porcentaje de SAFU en cambio, en los años siguientes fluctuó entre el 35 y el 50%.

Desde 1956 la situación era crítica para muchas empresas textiles, entre las que se encontraban Campomar y Soulas, Alpargatas y también PHUASA. El capital integrado nominal de esta empresa estaba estancado desde 1952 en menos de 10 millones de pesos. La sustitución de hilados importados que tanto la había beneficiado, se había terminado y varias fábricas de tejidos habían instalado su propia hilandería. En 1957 sus acciones se cotizaban en 60% de su valor nominal, lo que no hacía aconsejable su emisión para obtener fondos frescos. En ese momento se produce la proposición del grupo Bemberg, la que conocemos a través de la versión registrada en las actas de directorio de Campomar. Consistía en “ofrecer acciones

privilegiadas que estén en condiciones de atraer interesados en caso de que los accionistas actuales no quieran o no puedan suscribir su parte.... en ese caso un grupo financiero estaría dispuesto a suscribir el saldo”. Y a adelantar una cantidad determinada mientras se gestionaba la reforma de los estatutos. Campomar y Soulas resuelve no participar en el aumento del capital de PHUASA “por no estar en condiciones de integrar el porcentaje que le corresponde pese a las condiciones excepcionales ofrecidas por el mismo”.

La mención directa del grupo Bemberg en el control de PHUASA se explica por el cambio de la situación política argentina luego de 1955. Simultáneamente iniciará sus grandes inversiones en la industria cervecera uruguaya. En 1953 se había registrado Quilmes Internacional S.A. (Quinsa), la que en 1956 eleva su capital de 1 millón a 20 millones de pesos uruguayos.

Luego de la caída del peronismo, el grupo Bemberg vende sus propiedades agropecuarias en Uruguay y se retira de los intentos de desarrollar la producción de algodón en el país. En los años sesenta se retira de la industria textil uruguaya y también de la industria aceitera. PHUASA pasa a ser una propiedad más del grupo multinacional Schirinian Diaberkinian, con fuertes intereses en Estados Unidos y Argentina, propietario también de IASA S.A. (Industria Algodonera S.A.), otra firma uruguaya algodонера. En 1969 cierra la aceitera. Definitivamente Bemberg concentraban sus inversiones en Uruguay en la industria cervecera.

Reflexiones finales

La tardía aparición de la industria textil en Uruguay se correlaciona con la pequeñez del mercado interno y la escasez de capitales con disposición para la inversión en ella, en íntima relación con el predominio del capital comercial, cuyo núcleo se encontraba en el comercio de importación, estrechamente vinculado a Gran Bretaña.

Las dificultades experimentadas por la industria textil uruguaya durante el segundo lustro de los años veinte, que contrastan con la rápida expansión durante las décadas que siguieron a la recuperación de la crisis del 29, muestran los problemas que podía enfrentar una rama industrial competitiva de las industrias de los países centrales, frente al importante grado de apertura característico del período agroexportador.

Desde 1930, durante casi tres décadas de gran crecimiento, se encuentran ritmos diferentes. A partir de la nueva regulación estatal que establece el control de la política cambiaria y del comercio exterior, en los 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 suministraba 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 y la recuperación europea se inicia un período de incertidumbre que impregna a la industria textil durante toda la década de los años cincuenta, 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.

Los instrumentos a los que se recurrió frente a las crisis sucesivas se vinculan con la intensificación de la protección frente a lo importado, la inversión en maquinaria para mejorar la competitividad, que terminó agravando el desajuste entre la capacidad instalada y la dimensión del mercado, y el incremento de las exportaciones protegidas, que enfrentará a la industria con poderosos intereses en los países centrales. Pero la estrategia exportadora, que era la única salida para una industria instalada en gran escala en un pequeño mercado, se enfrentó a las barreras proteccionistas establecidas en Europa y Estados Unidos a los productos de lana.

La industria textil uruguaya nació concentrada y centralizada. A pesar de la existencia de numerosos pequeños talleres la mayoría de tipo familiar, si nos atenemos al volumen de producción y al número de trabajadores de los grandes establecimientos, se encuentra que la concentración parece ser una característica permanente de la ITU, más allá de los procesos de concentración y desconcentración que operaron en su historia. La tendencia a la asociación es otra constante en la ITU, desde la realizada entre Salvo Hnos. y Campomar Hnos. y Cía. en los orígenes de la industria, que les permitió controlar el mercado de tejidos de lana y la acumulación necesaria para la instalación de una gran hilandería de lana peinada, pasando por la asociación de varias empresas textiles que dio origen en 1940 a la primera hilandería de algodón, hasta la similar asociación que permitió en 1974 la fabricación de fibra sintética mediante la fundación de Polímeros Uruguayos

El capital en la industria textil uruguaya tuvo, desde sus orígenes, un fuerte componente regional, que se acentuó en durante el apogeo de la ITU, en el período ISI. Hemos visto como dos de las tres principales firmas textiles argentinas y un grupo económico de vocación transnacional del mismo origen se expandieron en el mercado textil uruguayo. Configuraban estilos empresariales muy diferentes: Una empresa familiar tradicional, integrada en forma vertical y horizontal y con su capital concentrado principalmente en la propia rama textil en el caso de Campomar. Una empresa filial extranjera como Fábrica Uruguaya de Alpargatas, cuya expansión permanente va a concentrar la oposición y la conjunción de intereses de las otras firmas textiles. Y uno de los principales grupos económicos de origen argentino, con inversiones muy diversificadas y una temprana vocación transnacional.

La estrecha relación de la industria uruguaya con la Argentina que aquí planteamos en el caso de la rama textil, se puede advertir a través de distintos indicios en otras ramas industriales y en otros sectores de la economía, pero son escasas las investigaciones específicas que permitan afirmarlo con propiedad.²⁸ En 1940, entre las inversiones extranjeras directas en Uruguay por país de origen, Argentina ocupaba el tercer lugar, luego de Estados Unidos y Gran Bretaña, con 6.9% del capital.²⁹

Finalmente, los estrechos vínculos regionales estudiados muestran que, especialmente en mercados pequeños como el uruguayo, es necesario corregir el punto de vista estrecho de una historia nacional, tratando de ubicar el desarrollo industrial en un marco regional que lo haga más comprensible. También es necesario superar en el análisis de las relaciones económicas regionales el ángulo tradicional de la historiografía, que lo limitaba al estudio de las estadísticas de comercio exterior, prestándose mayor atención a los movimientos en los mercados de capital y trabajo.

Bibliografía

Fuentes

1) Archivo Campomar y Soulas S.A.

- *Libros de Actas de Directorio de Campomar y Soulas S.A.*, 1929-1960.

- *Libro de Actas de Asambleas de Accionistas de Campomar y Soulas S.A.*, 1929-1960.

- *Libro de Actas de Comisión de Presupuesto de Campomar y Soulas S.A.*, 1956-1960.

- *Memorias y Balances de Campomar y Soulas S.A.*, 1932-1960.

- *Álbum de Campomar y Soulas*, "Dejemos Hablar a los Hechos", sin fecha.

- *Libro de Actas de Directorio de Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A.*, 1940-1960,

- *Actas de reuniones del Comité de Administración de PHUASA*, 1957-1960.

2) Memorias de otras empresas

3) Registro General de Leyes y Decretos (RNLYD), 1930-1960, Montevideo.

4) Diario Oficial, 1930-1960, Montevideo.

5) Unión Industrial Uruguaya, Revista, 1998-1960, Montevideo.

²⁸ Entre esos trabajos recordamos los estudios de Raúl Jacob dedicados a Bunge y Born (1995) y a los grupos económicos en la industria cervecera (2000).

²⁹ Stolovich (1989); p. 59.

6) El Mundo Textil, Revista, 1951-1956, Montevideo.

Bibliografía

- 📖 Acevedo, Eduardo (1936); *Anales históricos del Uruguay*, tomos III y IV, Montevideo, 1936.
- 📖 Belini, Claudio (2009); *La industria peronista*, Buenos Aires, Edhasa.
- 📖 Bertino, Magdalena (1993); *Los orígenes de la industria textil en el Uruguay*, Documento de Trabajo n° 2, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- 📖 Bertino, Magdalena (1996); “Los orígenes de la industria textil uruguaya y sus vínculos con Argentina y Brasil”, Revista *Ciclos*, n° 11, Buenos Aires.
- 📖 Bertino, Magdalena (1996); *La trayectoria del grupo Campomar en la industria textil uruguaya*, Documento de Trabajo n° 30 de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- 📖 Bertino, Magdalena (2001); “La industria textil uruguaya de 1898 a 1955. Una tentativa de medición”, en *Quantum*, Revista de la FCEyA, n° 12.
- 📖 Bertino, Magdalena (2004); *Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya 1900-1960*, Tesis de Maestría en Historia Económica, Montevideo, Inédita, Montevideo.
- 📖 Bertino, Magdalena y Tajam, Héctor (1999); *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Editorial Prisma, Montevideo.
- 📖 Bértola, Luis (1992); *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961*, Montevideo.
- 📖 Buxedas, Mario y Roca, José (1987); “Concentración y diferenciación en los mercados nacionales de manufacturas. Aspectos cuantitativos”, en Buxedas, Mario; Roca, José y Stolovich, Luis, *La estructura de la industria uruguaya*, Montevideo.
- 📖 CEPAL (Comisión Económica para América Latina) (1964); *La industria textil en América Latina IV Uruguay*, Nueva York.
- 📖 Fajnzylber, Fernando (1976); “Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo”, en *El Trimestre Económico*, n° 171, México.
- 📖 Jacob, Raúl (1981); *Breve Historia de la industria en el Uruguay*, Editorial Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- 📖 Jacob, Raúl (1990); *1915 - 1945 Las otras dinastías*, Montevideo.
- 📖 Jacob, Raúl (2000); *La quimera y el oro*, Montevideo.
- 📖 Maubrigades, Silvana (2003); *Mercado de cambios 1929 – 1975*, Serie Auxiliares de Investigación n°1 del Programa de Historia Económica, F. de Ciencias Sociales, Montevideo.

- 📖 Melgar, Alicia; Peguero, Edda; Lavagnino, César (1972); *El comercio exportador del Uruguay 1962 - 1968*, Vols. 1 y 2, Montevideo.
- 📖 Millot, Julio; Silva, Carlos y Silva, Lindor (1973); *El desarrollo industrial del Uruguay*, Universidad de la República, Montevideo.
- 📖 Panettieri, José (1987); “Problemas en los orígenes de la industrialización en la Argentina. Un caso particular, la primer industria de paños de lana”, *VIII Simposio Internacional de Historia Económica*, Buenos Aires, Buenos Aires.
- 📖 Ramírez, Carlos María (1871); “El peligro y el porvenir de la industria lanar en el Plata”, en *La Bandera radical*, Montevideo, 3 de setiembre, Año 1, n° 32.
- 📖 Schvarzer, Jorge (2003); *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires.
- 📖 Stolovich, Luis (1989); *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*. Serie Los Poderosos 3, Montevideo.
- 📖 Trías, Vivian (1965); *La reforma agraria en el Uruguay*, Montevideo, Ediciones El Sol, 1965.
- 📖 Wonsewer, Israel con la colaboración de Luis Faroppa y Enrique Iglesias (1954); *Política de subvenciones en el Uruguay*, Instituto de Economía Monetaria y Bancaria, Montevideo.