



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

Tejiendo una historia: evolución de la industria textil uruguaya, 1898-2000

Mg. María Magdalena Camou

mcamou@fcs.edu.uy

Mg. Silvana Maubrigades

silvana@fcs.edu.uy

Programa de Historia Económica y Social - Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República O. del Uruguay

Resumen

En este artículo se presenta la trayectoria de la industria textil uruguaya desde sus inicios a comienzos del siglo veinte hasta el año 2000. Se recorre aquí las principales etapas por las que atraviesa el sector, tomando en cuenta los cambios en el proceso productivo y en la ocupación. La industria textil uruguaya tuvo un desarrollo tardío con respecto a la región pero a partir de su surgimiento se constituye en una de las principales ramas productivas hasta el presente, teniendo una importante incidencia en el mercado interno así como en el total de las exportaciones del país. Se desarrolló en fábricas con gran concentración de mano de obra, especialmente femenina, que dieron lugar a una importante presencia sindical. El Estado uruguayo jugó un importante rol en este desempeño tanto por sus políticas proteccionistas hacia el sector como por su participación en la regulación del mercado de trabajo.

Palabras clave: TRABAJADORES TEXTILES – URUGUAY – PROTECCIONISMO

Abstract

This paper describes the path followed by the Uruguayan textile industry since its beginnings in early twentieth century up to 2000. The main stages undergone by the sector are followed here, taking into account the changes in the production process and in labour occupation. Uruguayan textile industry had a late development in relation with the region, but, as it has been one of the main productive branches from its rise up to the present, with a remarkable performance in the domestic market as well as in the country's total exports. It was developed in factories with great concentration of labour, mainly female, which favoured an important union presence. The Uruguayan State played an important role in its performance both by its protectionist policies towards this sector and for its participation in labour market regulation.

Key words: TEXTILE WORKERS – URUGUAY - PROTECTIONISM

Recibido 24/10/09

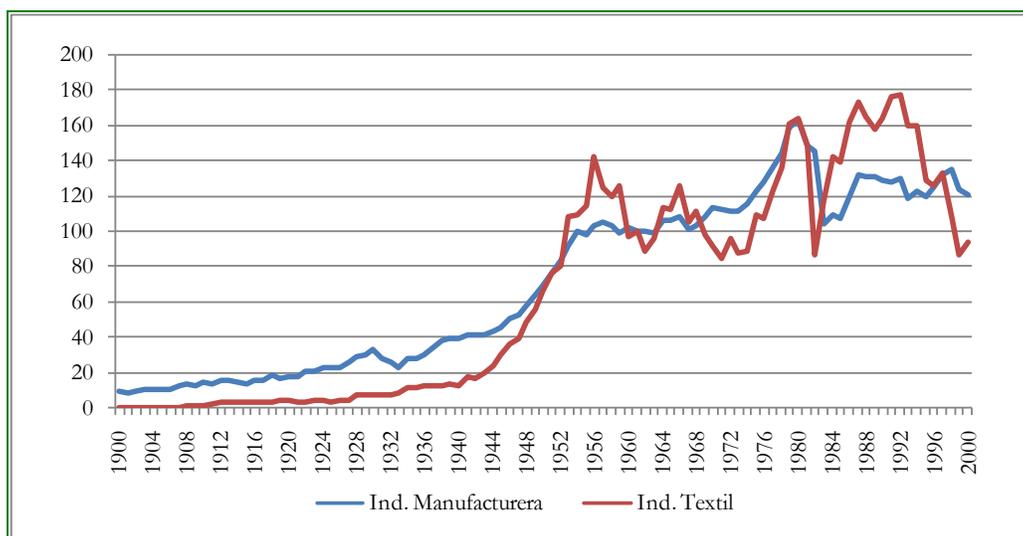
Aprobado 6/12/09

Una mirada de largo plazo de la producción textil

El estudio de la evolución de la industria manufacturera tiene pocos antecedentes hasta 1929. Investigaciones realizadas a fines de los noventa han permitido cuantificar la evolución de la industria en general y por sectores para la primera mitad del siglo veinte.

Hasta 1930 la industria alimenticia concentra cerca del 50% del valor agregado de la industria manufacturera. Dentro de la industria alimenticia el rubro más importante es el de la industria de la carne, principal producto de exportación del país. Le siguen en importancia las industrias de la bebida y la textil, que surgen y se expanden entre fines del siglo diecinueve principios del veinte.

Gráfico 1: Valor Agregado Bruto de la industria manufacturera y textil, 1900-2000. (1961=100)



Fuente: Elaboración propia en base a Bértola (1998); Bertino y Tajam (1999); INE; Banco Central del Uruguay.

La industria textil, de surgimiento tardío en comparación con otros países de la región, experimenta un crecimiento lento respecto de las otras ramas hasta el fin de la Primera Guerra Mundial. En el comienzo de la década del veinte tiene un fuerte impulso, convirtiéndose en la segunda rama en participación en el valor agregado de la industria manufacturera. Durante este período la economía uruguaya, basada en la exportación de productos agrarios, mantiene, aunque con fluctuaciones, un dinamismo que permite la mejora relativa del nivel de vida y el crecimiento poblacional fundamentalmente alimentado por los flujos migratorios. La industria es todavía débil pero crece sustituyendo importaciones.

La industria textil uruguaya comprende el sector lanero, que trabaja con materia prima nacional, y el

sector algodonero dependiente de la importación de materia prima. Ambas industrias importaban el resto de los insumos de producción y bienes de capital. La crisis de 1929 afectó fuertemente a la industria en su conjunto y a la industria textil de manera particular por la reducción de las importaciones, consecuencia de la caída de los términos de intercambio, y la contracción del mercado interno, principal destino de la producción textil. La industria textil se recupera desde mediados de la década del treinta y continúa su proceso de expansión, ampliando su peso relativo en el conjunto de la industria manufacturera durante todo el período de industrialización por sustitución de importaciones. Hacia principios de la década del cincuenta el peso relativo de la rama textil tiende a estancarse respecto del conjunto de la industria.

A partir de la crisis del modelo de sustitución de importaciones, a mediados de la década del cincuenta, la industria manufacturera uruguaya enfrenta un persistente estancamiento. La crisis desatada por la disminución de los ingresos de exportación como consecuencia de una caída de los términos de intercambio afecta especialmente a la industria textil que ve reducida sus márgenes de protección estatal. La rama inicia un proceso de reducción de su importancia relativa frente al de otras ramas industriales. En un contexto de bajo dinamismo de la demanda interna y externa, debilitamiento de la protección y aumento de precios domésticos de la materia prima, la rama pierde también competitividad en los mercados externos. La competitividad de la industria estaba basada fuertemente en el bajo costo de su materia prima, cuando este factor desaparece, las limitaciones de acceso a la tecnología y los altos costos de producción hacen inviable a gran parte de la industria. A nivel mundial la industria textil experimenta un proceso de relocalización después de la Segunda Guerra Mundial, por el cual ésta tiende a concentrarse en los países de menores ingresos y más bajos salarios, dando como resultado que a mayor ingreso *per capita* de un país menor es el peso del sector textil en la industria manufacturera.

En la década del setenta la rama tiene un nuevo impulso creciendo a una tasa 50% superior a la del resto de la industria. El sector textil crece en cuanto a volumen físico de producción pero disminuye su peso relativo en el valor agregado de la industria manufacturera por el alto componente de los salarios en el valor agregado de la rama. Los salarios caen muy fuertemente durante este período de dictadura militar y disolución de los sindicatos. Aún así el peso de la industria textil en el caso uruguayo seguía siendo en la década de los ochenta muy importante, ocupando la tercera ubicación en cuanto a valor agregado industrial.

A partir de 1981-82 la recesión golpea a la industria textil más duramente que a otros sectores industriales.

Sus orígenes

Con el desarrollo industrial de Europa en el siglo XIX creció la demanda de fibras para la industria textil, dinamizando la producción de lanas en los países periféricos. A esta demanda se sumó, durante la década del sesenta de ese siglo, la interrupción de la producción algodonera de Estados Unidos durante la Guerra de Secesión.

Pasado este período, y habiendo retornado Estado Unidos el mercado de materias primas, los restantes países abastecedores primarios debieron enfrentar una crisis de sobreproducción y carencia de mercados. En este marco en nuestro país comenzaron a surgir intereses particulares que proclamaban la idea de crear una industria textil nacional capaz de procesar la materia prima aquí producida.

En la década de 1870 comienza a discutirse con mayor intensidad la necesidad de industrializar la abundante lana que se producía en el Uruguay y que era exportada sucia principalmente a Europa. Con respecto al resto del Cono Sur de América Latina la producción textil llegó al Uruguay tardíamente. El refinamiento de las lanas comienza a procesarse recién en la década del sesenta, en respuesta a la demanda internacional. Previo a esto existieron emprendimientos artesanales e individuales como, por ejemplo, la instalación de un taller familiar de tejidos de lana fundado en 1837, con capitales de inmigrantes europeos. Estas experiencias tuvieron una corta existencia ya que las guerras civiles desarrolladas en el medio rural frustraron todo intento de una explotación intensiva del ganado lanar.

Otros ensayos procuraron la producción en base a materia prima importada o a la producción nacional de otros insumos como la seda. Todos estos emprendimientos también se vieron frustrados por las trabas impuestas por el gobierno que se beneficiaba por los impuestos a las importaciones textiles.

La industria textil temprana

En 1897 y bajo el amparo de leyes proteccionistas, esta idea se concretó con la instalación de la fábrica textil “La Victoria” de Lorenzo y José Salvo. Con las primeras fábricas de tejido de lana y del impulso que significó para el sector el establecimiento de la primera hilandería en 1905, la industria textil tuvo un sostenido crecimiento de su producción a una tasa anual de 39% entre 1900 y 1913. Este crecimiento se vio reflejado también en la incorporación de trabajadores, alcanzando el sector en su conjunto un total de 1408 obreros, el 6% de la industria manufacturera en su conjunto.

Durante la Primera Guerra Mundial y su inmediata posguerra, a pesar de los problemas de abastecimiento de bienes de capital, esta rama adquiere un gran impulso. La paralización de la producción europea a causa de la Guerra generó un mercado de exportación importante para los productos textiles del país que abastecieron no sólo a países de América sino también de Europa. A esto se sumó la importancia adquirida por el mercado interno en este período con una temprana sustitución de textiles provenientes principalmente de Europa.

La segunda mitad de la década del veinte fue una etapa conflictiva para la industria textil. Europa en paz y habiendo reconvertido su industria se lanzó a la recuperación de su antiguo mercado, presionando así en el mercado uruguayo. En este contexto la importación de paños y casimires que había sido de 769.424 kilogramos en el quinquenio 1915-1920, subió a 1:108.165 en el quinquenio 1921-1925. Se sumó además el encarecimiento de los costos laborales a partir de la creación de tempranas leyes sociales sobre jornada, salario y seguro obreros, que significó un costo de la mano de obra mayor que en el continente europeo.¹ Los salarios uruguayos superaban a los de los obreros italianos o alemanes, con un costo de vida más alto que el europeo y con una jornada laboral de 48 horas semanales. Al mismo, tiempo el costo de edificios y maquinaria era un 40% más alto y el crédito escaso.

Será a partir de la segunda mitad de los treinta que la industria textil adquirirá su principal desarrollo. Hacia 1930 el sector textil contaba con 212 establecimientos en un total de 6570 para toda la industria manufacturera, empleaba el 5% de los trabajadores industriales y generaba el 4,3% del valor agregado manufacturero. La sustitución de importaciones de productos textiles laneros se convirtió en un mercado alternativo para los productores de lana. En el quinquenio 1929-1933 se exportaron cinco millones de kilogramos de lana lavada y entre 1934 y 1938 esta cifra aumentó a más de 20 millones. Los principales compradores de productos textiles fueron Bélgica (36% del total), Alemania (24%) e Italia (20%).²

El proceso de sustitución de importaciones

El cuarto de siglo que transcurre entre 1930 y 1955 se caracterizó por el elevado dinamismo que desplegó la industria nacional en el marco del denominado proceso de sustitución de importaciones, en oposición al período anterior de desarrollo guiado por las exportaciones.

1 Eduardo Acevedo, *Anales históricos del Uruguay*, Montevideo, 1934, pp. 342- 343.

2 Jacob, (1981b). p. 112.

Dentro del período de crecimiento continuo de la industria textil, entre 1930 y 1955, se pueden destacar tres momentos: un primer período que transcurre entre la crisis mundial de 1930 y 1938, el segundo período comprende los años de la Segunda Guerra Mundial y la inmediata posguerra y el último el comienzo de la crisis del sector hasta 1955.

En el primer período, pautado por las dificultades de abastecimiento de materias primas, se adoptaron un conjunto de medidas de política económica tendiente a mitigar los efectos de la crisis y a proteger la industria nacional. El crecimiento manufacturero anual fue en esos años de un 2%, por su parte la rama textil mostró una expansión excepcional, con una tasa acumulativa anual del 17,3% y un aumento de su participación en el producto industrial al doble de lo que había registrado en 1930. Dentro del sector, la textil lanera era la sub-rama principal en función de las ventajas comparativas que proporcionaba la producción local de materia prima. La industria algodonera, que carecía de hilanderías, se dedicaba en este período a la producción de tejidos con hilados importados mostrando un ritmo de crecimiento mucho más lento. Debe destacarse que si bien la mayor parte de la producción se destinó al mercado interno, las exportaciones industrializadas también se elevaron, pasando de un 4% en 1930 a un 20% en 1938. A la buena performance de la rama textil durante este período se agrega la instalación de nuevas empresas: S. A. Fabril Uruguay en 1930, vinculada a la industria algodonera, la Textil Uruguay S. A. en 1932 fabricante de tejidos de algodón, y en 1933 ILDU.

Con respecto a los obreros, en 1936 Campomar y Soulas, la empresa textil más grande del país, contaba con 2000 obreros en el conjunto de sus plantas y la segunda industria textil en importancia “La Aurora” de Martínez Reina empleaba 522 obreros. El conjunto del sector tenía, en un total de 24 establecimientos textiles con más de 50 operarios, un total de 4664 obreros ocupados. Si contabilizamos 100 establecimientos textiles y 5835 obreros en el Censo Industrial del mismo año, tenemos que el 24% de los establecimientos ocupaban el 80% de los obreros.

El segundo período destacable son los años de la Segunda Guerra Mundial y la inmediata posguerra, en los cuales la producción manufacturera se enlenteció mostrando un crecimiento acumulativo anual del 2,2%, debido tanto a los problemas generados con el estallido de la Guerra como a la situación económica interna. Al proteccionismo que ya gozaba la industria local se sumó ahora el resultante del conflicto bélico. En este contexto y luego de haber superado los problemas de abastecimiento de comienzos de la Guerra (insumos, materias primas, maquinarias, repuestos), se inicia la expansión más importante de la historia de la industria textil, cuya tasa de crecimiento, en estos años, duplica a la del total manufacturero. El cambio más significativo que experimentó el sector fue el inicio de sus ventas externas de lana lavada, hilados, teji-

dos y en pequeña escala *tops*,³ así como la sustitución a gran escala de los hilados de algodón que hasta ese momento se importaban casi en su totalidad. La producción para la venta crece entre 1936 y 1948 a una tasa acumulativa anual del 14% con importantes inversiones en maquinaria (incremento del 19% anual), que superaban el crecimiento de la fuerza de trabajo (8% anual).

La textil algodonera, si bien tuvo un desarrollo tardío con respecto al sector lanero, en los años comprendidos entre 1936 y 1948, mostró un mayor ritmo de crecimiento, con una tasa acumulativa anual del 21%. Es este el período de mayor sustitución de importaciones en la rama algodonera, especialmente en productos comunes, hilados y tejidos cardados. Se realizó una fuerte inversión en maquinaria (26% anual) explicada en gran medida por el surgimiento de nuevas tejedurías y de las primeras hilanderías.

Por último, el período que se extiende desde 1947 hasta 1955 es el de mayor crecimiento de la industria manufacturera nacional, con una tasa anual del 6,3% apoyada en la implementación de una política de ingresos redistributiva y amplias posibilidades de abastecimiento de importaciones. Para la industria textil se mantiene un ritmo de crecimiento del 4,6% anual, caracterizado por un incremento del 35% en el número de establecimientos, en un 60% el personal ocupado y un 75% el valor bruto de producción.

Para el sector que abastecía al mercado interno la liberalización del comercio que se promovió finalizada la Guerra, provocó un aumento de la competencia al incrementarse en el mercado la venta de tejidos importados, duplicándose los mismos entre 1944/46 y 1947/49.⁴ Esta situación se revierte a partir de 1951 con un nuevo impulso proteccionista en parte propiciado por una devaluación de nuestra moneda con respecto a la libra, favoreciendo tanto al sector algodonero como al lanero no exportador.

El sector lanero exportador, reestablecida la protección a las exportaciones desde 1947, muestra un crecimiento sin pausa entre 1949 y 1953. El rubro destacado es el de los *tops*, que apoyado por el establecimiento de un tipo de cambio diferencial a partir de 1949, logró en un plazo de cinco años multiplicar su producción por 22.

La crisis del sector textil y sus transformaciones

La etapa comprendida entre 1955 y 1971 da cuenta de un estancamiento de la producción industrial en su conjunto, con una tasa de crecimiento anual del 1%. La industria textil, que se destacara por impulsar el desarrollo manufacturero en etapas anteriores, registra ahora una tasa de crecimiento negativa cercana al 2% anual. Pese a esta caída, siguió teniendo importancia en el conjunto de la industria manufacturera, sien-

3 Rollos de lana lavada y peinada.

do la tercera en importancia después del sector Alimentos y Bebidas. La principal causa de este retroceso en el sector se encuentra en el estancamiento que registra la producción de lana a partir de la segunda mitad de la década del cincuenta y su posterior descenso a lo largo de la siguiente década. Si para el quinquenio 1950-55 se exportaron 78.000 toneladas de lana para el siguiente fueron 64.000 toneladas.

Pero, bajo el amparo de políticas de reintegro a las exportaciones que se aplicó desde mediados de la década del sesenta, se generaron importantes cambios en la estructura de dichas exportaciones textiles, favoreciéndose la participación de aquellas que presentaban un grado de industrialización mayor. Aumentó así la importancia relativa de los *tops* y tejidos e hilados dentro del volumen total de exportaciones laneras, pasando de un 22% en 1950/59 a un 36% en 1970. Este comportamiento en el largo plazo es errático al no mantenerse las políticas de estímulo a las exportaciones y más aun a finales de la década de 1980 cuando se eliminan los mismos y se aplica la rebaja de aranceles al sector textil acompañando el proceso de apertura que asumió el modelo económico vigente.

La producción textil fue durante la década del setenta una de las ramas líderes del desarrollo industrial mostrando un crecimiento 50% superior al conjunto de la industria manufacturera. Hasta 1976 mantuvo un ritmo de expansión sostenido (3,2% anual), apoyado especialmente en la producción de *tops*. La etapa siguiente fue igualmente de crecimiento pero apoyada especialmente en la Hilandería y Tejeduría de lana y algodón, que muestran un crecimiento anual del 18% y 9% respectivamente.

A pesar de este rápido crecimiento económico la producción textil pierde representatividad en la producción manufacturera como consecuencia de la caída en el valor agregado respecto al resto de la industria. Este hecho encuentra explicación en el uso intensivo del factor trabajo que realiza este sector y en el deterioro relativo que sufrieron los salarios en estos años. Además se produjo un descenso de los puestos de trabajo en más del 26% entre 1968 y 1978.

A mediados de los ochenta la rama textil seguía ocupando el tercer lugar en importancia, en términos de Valor Agregado (9%) dentro de la industria manufacturera en su conjunto, detrás ahora de Alimentos (20%) y Derivados del petróleo (14%). Esto se explica por un lado, por la elevada participación del valor bruto de producción textil en el conjunto del valor bruto de producción industrial, más del 6%. Pero además por una incorporación de valor agregado industrial textil por unidad de producto (50%) superior al promedio de la industria manufacturera (43%). En estos años se procesó una importante renovación tecnológica, al menos en algunos rubros, luego de un prologando estancamiento en la inversión en el sector

4 Bértola, (1991), p. 213.

textil. Es así que se alcanzó, según estudios realizados en la década del ochenta, a una renovación del 80 a 100% en el rubro peinaduría de lanas.

Con respecto al mercado de trabajo mantiene su importancia, ocupando el segundo lugar en las industrias oferentes de puestos de trabajo, luego de la industria alimenticia, con un 12% del total del empleo directo generado por la industria manufacturera.

En relación a su participación en las exportaciones se observa para esta década un mayor peso relativo de aquellos productos textiles que incorporan un menor valor agregado industrial, así el valor total exportado por la industria textil está compuesto en su mayoría (85%) por lanas lavadas y peinadas y el resto por hilados y tejidos. Debido al alto valor de la lana con respecto a otras fibras textiles, su venta se orienta hacia los países de mayores ingresos, por lo que los principales compradores se encontraban en la Comunidad Económica Europea.

Organización del trabajo

La organización del proceso de trabajo de la industria textil uruguaya puede caracterizarse desde sus inicios como taylorista por el grado de división de tareas, el carácter repetitivo y poco calificado de las mismas y la utilización de tecnologías destinadas a economizar tiempo y hacer más eficiente el trabajo. Paralelamente se emplearon formas de disciplinamiento y coerción social, de fijación de la mano de obra y de formación y de reemplazo de ésta, con el objetivo de lograr de los trabajadores un rendimiento que permitiera aumentar la productividad.

En Uruguay, existen pocas investigaciones históricas que se hayan ocupado de la evolución de la organización del trabajo y no resulta fácil encontrar información sobre esta temática en las fuentes disponibles. De allí la importancia de los archivos de empresas como fuente para conocer la evolución de la industria, especialmente para los períodos más alejados en el tiempo.

En las dos mayores empresas textiles del país en la primera mitad del siglo veinte: Campomar & Soulas y La Aurora, podemos comprobar, a medida que avanza el proceso de industrialización, una creciente complejidad de las secciones y ocupaciones que agrupaban a los trabajadores.

En ambas empresas la estructura edilicia fue construida especialmente para la producción textil y cuentan con salas separadas para cada etapa de la elaboración, distribuidas de acuerdo a la secuencia del proceso de trabajo.

En la planta La Industrial de Campomar & Soulas, inaugurada en 1907, el ordenamiento de las distintas secciones se hizo en torno a un patio central cerrado con portones. Estos portones se abrían únicamen-

te durante el cambio de turno, marcando territorialmente la separación entre trabajo y vida cotidiana.⁵

La planta, de 60.000 metros cuadrados de terreno, estaba ubicada en una pequeña localidad a unos doscientos cincuenta kilómetros de la capital, constituía la principal fuente de trabajo y desarrolló una fuerte vinculación con la población de la localidad generando políticas asistencialistas hacia el medio, ocupándose de la construcción o cooperación en la instalación de los servicios requeridos por la población.

Campomar, al igual que la mayoría de las textiles uruguayas fundadas en la primera etapa de desarrollo industrial, trabajaba con un sistema de plena integración vertical. Todo el procesamiento de la lana desde su estado bruto hasta la elaboración de tela pronta para la venta se realizaba dentro de la planta. Esta forma de producción implicaba grandes empresas con importante concentración de personal y diversidad de tareas dentro de la fábrica.

Campomar abre sus puertas con 170 telares.⁶ Algunos años después, en 1939 y 1945, dos publicaciones de la empresa se refieren a la existencia de 200 telares en esa misma planta.⁷ En 1960 la cantidad total de telares había aumentado a 276.⁸ Luego de la Segunda Guerra Mundial, en 1948, se produce una importante renovación de telares. La más importante innovación, en cuanto a maquinaria adquirida durante el período, parece ser la progresiva sustitución de telares mecánicos por telares automáticos (aunque en 1960 los primeros seguían siendo mayoría) y la adquisición de máquinas peinadoras para los *tops*. Ambas innovaciones permiten incrementar la productividad del personal especializado.

El mantenimiento de la planta industrial estaba a cargo de los talleres de mecánicos, electricistas y los departamentos de albañiles y pintores, purificación de agua, calderas y usinas. La fábrica incluía, además, procesos auxiliares de la producción como la purificación de agua, la producción propia de energía eléctrica y vapor, y la reparación y construcción de maquinaria.⁹

Hemos comparado la estructura de las ocupaciones de Campomar en tres momentos de su historia: en los comienzos (1918), en el período de su primera expansión (1934) y en el período de mayor incorporación de tecnología (1951). La distribución entre los diferentes grupos de ocupaciones fue realizada con un criterio combinado en base a las tareas correspondientes al cargo, la calificación requerida y comprobando que estos grupos estuvieran dentro de determinadas franjas de ingresos. Dentro de los especializados se encuentran los trabajadores con oficios, tales como carpintero, electricista, albañil, mecánico, encar-

5 Sapriza (1993), p. 55

6 Jacob (1981b), p.74

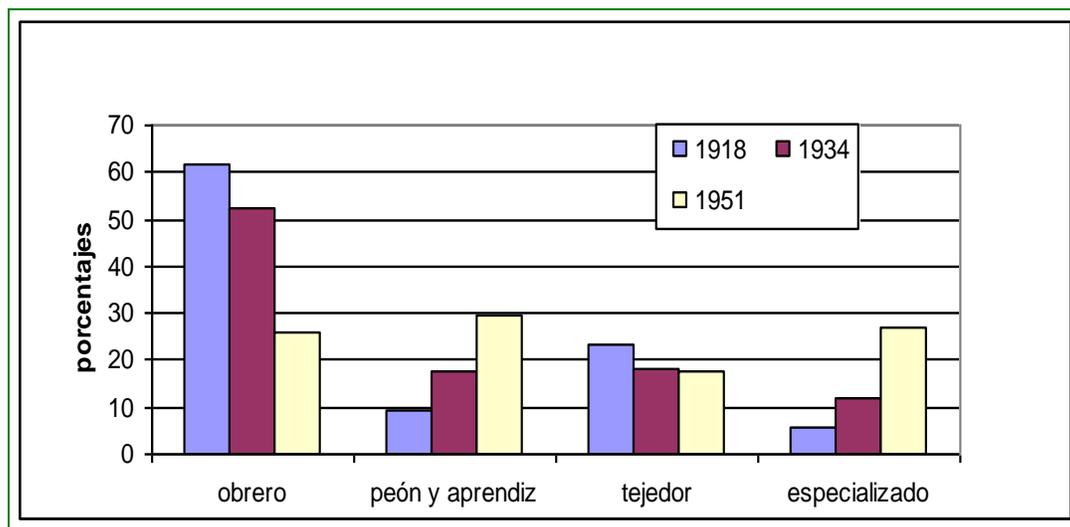
7 Diario El Día, Número extraordinario de publicidad industrial, 25.08.1939 y Empresa Campomar, Dejemos hablar a los hechos (sin fecha de edición).

8 Formularios de la encuesta regional sobre la industria textil de la CEPAL en: Archivo Campomar.

9 En los talleres de La Industrial se construían partes de la maquinaria como los “trenes” de lavadero.

gados del mantenimiento de la planta y también los obreros calificados asignados al proceso de producción en tareas que suponen una actividad calificada tales como urdidor, foguista, tintorero, maquinista, fresador, etc.

Gráfico 2: Evolución de la estructura por ocupaciones en La Industrial.



Fuente: Elaboración propia en base a planillas de trabajo en: Archivos de la empresa Campomar & Soulas.

Al observar la distribución por ocupación de los trabajadores, se evidencia, a lo largo del tiempo, una tendencia a la mayor especialización del personal ocupado. Mientras que en 1918 los obreros, que incluye a todos los no calificados, constituían el 62% del total, en 1951 alcanzaban el 26%. Aumentan, en cambio, significativamente el porcentaje de obreros especializados y peones y aprendices. Los peones y aprendices representan a un grupo de bajos ingresos pero de mayor movilidad social; estudiando la trayectoria dentro de la empresa se comprueba que la mayoría de los obreros especializados entraban como peones o aprendices, adquiriendo la capacitación dentro de la empresa. El grupo de los tejedores disminuye levemente a lo largo del período, debido a la introducción de telares automáticos que determinan un aumento de la productividad por obrero.

Las causas de este proceso de especialización pueden ser diversas. El aumento y modernización de la maquinaria utilizada en el proceso de producción determinó una mayor especificidad en las tareas de cada trabajador. La difusión del taylorismo como “organización científica del trabajo” presuponía una organización jerárquica y burocrática, piramidal y estratificada. Las decisiones se tomaban a nivel de dirección, pero se transmitían de manera escalonada a través de diferentes niveles a todo el personal. Edwards señala que mientras que en etapas tempranas del proceso de taylorización, la tendencia es a la homogenización de los

trabajadores, a medida que el proceso avanza, las grandes empresas tienden a adoptar una mayor diferenciación de los asalariados en la escala jerárquica, indirectamente éste constituye un mecanismo un control más despersonalizado¹⁰.

Las formas de control y disciplinamiento de la mano de obra estuvieron, también en el caso de esta empresa, muy asociadas a lazos de confianza y compromiso creados por esta a partir de una gran estabilidad en la plantilla de trabajadores. En Campomar la antigüedad promedio de los trabajadores era, para el lapso de 21 años en que contamos con la información, de 7,44 años. No disponemos de datos de otras empresas que nos permitan comparar resultados, ni tampoco de la información necesaria como para procesar comportamientos diferenciados de distintas generaciones de trabajadores en la empresa.

El promedio de años de permanencia (antigüedad¹¹) se distribuye de forma muy diferenciada según las ocupaciones, mostrándose claramente una tendencia a la sobrerepresentación de los trabajadores especializados y con cargos de supervisión entre los de mayor antigüedad dentro de la empresa. Esta tendencia se refuerza al observar la trayectoria laboral de los trabajadores dentro de la empresa.

Cuadro 1: Trayectorias laborales en la empresa Campomar. Origen de la mano de obra calificada de 1949*.

OCUPACIÓN 1930	OCUPACIÓN 1949		
	Capataz	tejedor	especializados
	%	%	%
Anudador		9	
Atador		7	12
Aprendiz		4	
Baturero		2	
Devanadora		4	
Obrero		13	18
Peón	60	11	59
Tejedor	20	42	
Especializados	20	7	12
Total	100	100	100
Total de casos: 135			

Notas y fuente: * Incluye solamente a los trabajadores que permanecen en la empresa entre 1930 y 1949. Elaboración propia en base a las planillas de trabajo en: Archivo de la empresa Campomar & Soulas.

En el Cuadro 1 se presenta la ocupación anterior de los trabajadores que en 1949 desempeñaban los cargos de capataz, tejedor y especializados. De esta forma se puede observar lo que serían los llamados “puertos de entrada” a las ocupaciones de mayor jerarquía dentro de la plantilla de la fábrica. El cargo de capataz se ocupa en su totalidad con trabajadores que ascienden a este cargo desde otras posiciones, estas

¹⁰ Richard Edwards, (1983), p. 397.

son: tejedor, trabajadores especializados y peones. El cargo de tejedor en un 42% de los casos es una ocupación desempeñada por lo menos desde 1930, pero en un 60% proviene de otras ocupaciones de menores ingresos que ascienden a esta categoría.

En el caso de los trabajadores especializados, un gran porcentaje de éstos perteneció a la categoría “peón”, que tenía mayores posibilidades de ascenso que la de obrero.

Este mecanismo de ocupación y de promoción de los puestos de trabajos refiere a la existencia de un fuerte funcionamiento del mecanismo de mercado interno de trabajo. El aislamiento de la localidad donde se asentaba la planta y el hecho de constituir la principal fuente de trabajo de la región, sumado a las dimensiones de la misma, parecen haber fortalecido este tipo de funcionamiento.

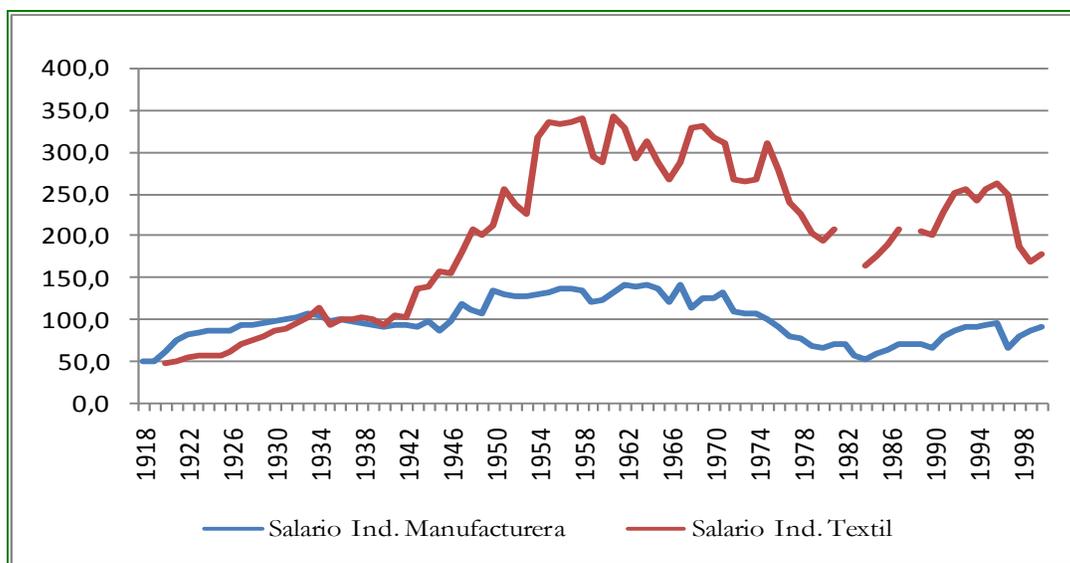
Acorde con los requerimientos de un control más burocrático, que separa más drásticamente las esferas de la concepción y programación de la de ejecución y requiere para la intermediación de estos dos ámbitos una gran cantidad de mandos medios, aumenta la proporción de personal administrativo y de dirección con respecto al total de trabajadores.

Dentro del personal de dirección y administrativo los capataces son los que tienen el promedio de antigüedad mayor, equivalente a 15,4 años. Existía una categoría previa denominada “aprendiz de capataz”. El aspirante a capataz deberá haber cumplido un período de al menos 1500 jornadas en este puesto antes de poder ser ascendido a la categoría de capataz.

El promedio de capataces por trabajador tiene oscilaciones importantes a lo largo del período; en 1930 existía un capataz cada 22 trabajadores, luego, a comienzos de los treinta en que aumenta mucho la cantidad de trabajadores, esta relación se duplica y hacia el final del período, en 1951, se incrementa volviéndose a la relación de uno cada 21 trabajadores.

Gráfico 3: Salario real en la industria textil (1936=100).

11 La antigüedad fue tomada sumando el total de años de trabajo en la empresa, no en el cargo.



Elaboración Propia en base a Camou & Maubrigades (2004) y archivos de la empresa Campomar & Soulas.

Durante estos años se producen importantes transformaciones en las instituciones del mercado de trabajo. A partir de 1943 se instauran los Consejos de Salarios que constituyen una instancia de negociación colectiva de los salarios en la que participan los empresarios, los trabajadores y el Estado. Los consejos de salarios actuaban también como mecanismo de conciliación de conflictos entre los diferentes actores. Es un período de fortalecimiento del poder de los sindicatos en que se amplía también la legislación referente a las condiciones de trabajo. La Unión Obrera Textil, creada en 1940, y en especial el Consejo de Salarios textil de la planta La Industrial, obtiene incrementos salariales superiores a los de otras ramas. La tendencia que puede constatarse en la evolución de los salarios de la empresa Campomar es a un importante incremento del salario real y a una reducción de las desigualdades salariales entre los trabajadores.¹²

Sin embargo, se comprueba un aumento pronunciado de las diferencias en las remuneraciones entre el personal de supervisión y los obreros. En 1930 los capataces percibían un 37% más que los obreros y en 1949 esta diferencia había aumentado a un 74%. El reforzamiento de los cargos de control coincide con el momento, a comienzos de la década del cincuenta, en que la empresa y la rama en su conjunto comenzaban un período de estancamiento y crisis. En la empresa Campomar las Actas del Directorio dan cuenta del aumento de los costos salariales y de las complicaciones derivadas de la lucha social de los trabajadores.

La crisis económica de mitad de la década de los cincuenta y el fin de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones marcan el inicio de un progresivo desarme de la forma negociada de relacionamiento entre obreros y empresarios y un deterioro de las condiciones de trabajo y calidad de vida de los trabajadores. Durante la dictadura militar (1973-1984) frente a una caída generalizada del salario real y un

¹² En Camou, (2001), se realiza un análisis minucioso de la evolución de los salarios por categoría ocupacional y género.

aumento del desempleo reaparecen formas de trabajo textil neoartesanal. Se trata fundamentalmente de redes de trabajadoras informales domiciliarias que trabajan a destajo para empresas que se dedicaban a comercializar los productos en el mercado interno y externo. Este sector llegó a emplear aproximadamente 7000 mujeres, cantidad importante en las dimensiones del mercado de trabajo uruguayo.¹³

Paralelamente a partir de mediados de la década del setenta las empresas textiles formales inician un proceso de cambio técnico que incluyó la compra de maquinaria nueva y la renovación del existente para la casi totalidad de las empresas textiles uruguayas. Estas modificaciones técnicas estuvieron destinadas principalmente al aumento de la capacidad de producción para hacer frente a las demandas externas. El sector que más se renueva no es el de la producción sino el de la administración y ventas, a través de la informatización.

El proceso de trabajo y el tipo de productos elaborados no sufren modificaciones esenciales. La matriz taylorista de la organización del trabajo así como la capacitación requerida a los trabajadores no experimenta cambios en la mayoría de las empresas. Una encuesta realizada a empresarios textiles en 1991 reveló que en un 54% de las empresas el cambio técnico tuvo un efecto directo sobre el empleo, tendiendo a eliminar puestos de trabajo.¹⁴

A fines de 1988 se firma un nuevo convenio laboral en el sector textil que implica en lo formal retomar la vieja tradición de la década de los cuarenta de una negociación colectiva de salarios. En realidad, en el contenido, las disposiciones de este convenio tienden a darle marco legal a la desregulación de las relaciones laborales en el sector textil. Especialmente en lo referente a la organización de la producción y el cambio técnico la nueva normativa amplía el margen de libertad de los empresarios para modificar los procesos de producción y los requerimientos de la mano de obra en un momento en que los sindicatos se encuentran debilitados.

Los trabajadores

Previo a cualquier descripción acerca de los trabajadores de la industria textil debe mencionarse que a nivel nacional los trabajos orientados al estudio del sector industrial han puesto énfasis en el análisis y caracterización de las etapas de crecimiento, fluctuaciones y crisis de las diferentes ramas que lo componen y de su evolución en conjunto. En ellos, la mano de obra, aparece como un componente no desagregado de la producción, dando cuenta del aumento de trabajadores y el peso relativo que ello tiene en el producto, sin

13 Supervielle, Argones, López y Pratt. (1990), p.56.

detenerse en un análisis exhaustivo de su contribución al crecimiento global del sector.

Pero además, las fuentes disponibles imponen una seria restricción a cualquier trabajo que se proponga describir el comportamiento del mercado de trabajo en el largo plazo. Obliga así a presentar sucesivamente dos enfoques que, aunque complementarios, corresponden a niveles de agregación diferentes. En primer lugar, se presenta la evolución de los obreros dentro de la rama textil a partir del primer censo del siglo veinte realizado en 1908. Posteriormente se presenta un análisis de las características de la mano de obra en Campomar & Soulas. La incorporación de este estudio de caso pretende por un lado saldar la ausencia de información antes destacada y prolongar en el tiempo el período de estudio del sector.

Obreros textiles en la industria manufacturera

A lo largo del siglo veinte la participación de los obreros textiles en el conjunto de la mano de obra ocupada en la industria manufacturera fue creciendo en importancia. Esto se debe principalmente al uso intensivo del factor trabajo que esta rama en particular realiza.

Los datos a nivel agregado permiten observar que en las primeras décadas del siglo veinte la participación de los obreros acompaña el proceso de consolidación de este sector productivo en la industria manufacturera en su conjunto. El incremento sostenido de la producción textil se da en Uruguay a partir de la segunda mitad de la década del treinta, cuando la participación de los productos textiles en el total de las exportaciones nacionales comienza a adquirir importancia, al tiempo que se convierte el mercado interno en un significativo consumidor de los productos de origen local. Pese a que a partir de 1955 la industria textil mostraba ya claras señales de crisis, la mano de obra ocupada continúa ascendiendo, quizá explicado esto por la rigidez del mercado laboral en un contexto de regulación laboral.

Cuadro 2: Obreros ocupados en la Industria Manufacturera y en la Industria Textil, 1908-1997.

Años	Industria Textil			Industria Manufacturera			% Ind. Textil/Ind. Manuf.
	Total	H	M	Total	H	M	
1908	1.408	848	560	22.224	17979	4245	6
1919	922	572	350	36.872	32167	4705	3
1930	2.263			46.204			5
1937	6.487	2479	4008	57.746	43987	13759	11

14 Supervielle y Pucci (1991), pp. 177-223.

1948	10.885			91.960			12
1955	21.854			135.311			16
1968	22.905			166.575			14
1978	16.746			130.068			13
1988	15.518			124.317			12
1997	6.314			51.712			12

Fuente: Elaboración propia Camou, Maubrigades (2004); Banco de datos de Economía e Historia Económica (FCS); Instituto Nacional de Estadística; Banco Central del Uruguay.

A partir de la profunda depresión que sufre el conjunto de la economía uruguaya durante la década de los sesenta la industria textil disminuye su peso relativo en el conjunto del sector manufacturero como empleadora de fuerza de trabajo. Si bien los trabajadores en números absolutos se reducen a más de la mitad en la década del noventa, su participación relativa en el conjunto de la industria no es tan importante por el proceso de desindustrialización que afecta al conjunto de la economía a partir de comienzos de la década del ochenta,¹⁵ y también por el crecimiento de ramas industriales con una menor intensidad en el uso del factor trabajo. Los datos consultados permiten afirmar que las pequeñas empresas, con menos de veinte personas, fueron las más afectadas por el proceso de expulsión de mano de obra, con la desaparición del 65% de sus puestos de trabajo. Por su parte, las empresas más grandes, de cien y más personas, mostraron un mayor estancamiento en materia ocupacional ya que mantuvieron igual cantidad de puestos de trabajo que en 1968.

Un análisis desde la visión de género del mercado de trabajo textil revela también la casi inexistente información desagregada por sexo de la mano de obra ocupada en la industria manufacturera. Los años con información delimitan el primer período de crecimiento del sector (1908-1919) y la primera gran crisis y posterior recuperación de la industria textil (1919-1937). Su descripción aporta valiosas pistas en cuanto al rol desempeñado por los obreros en general y las mujeres en particular en este proceso.

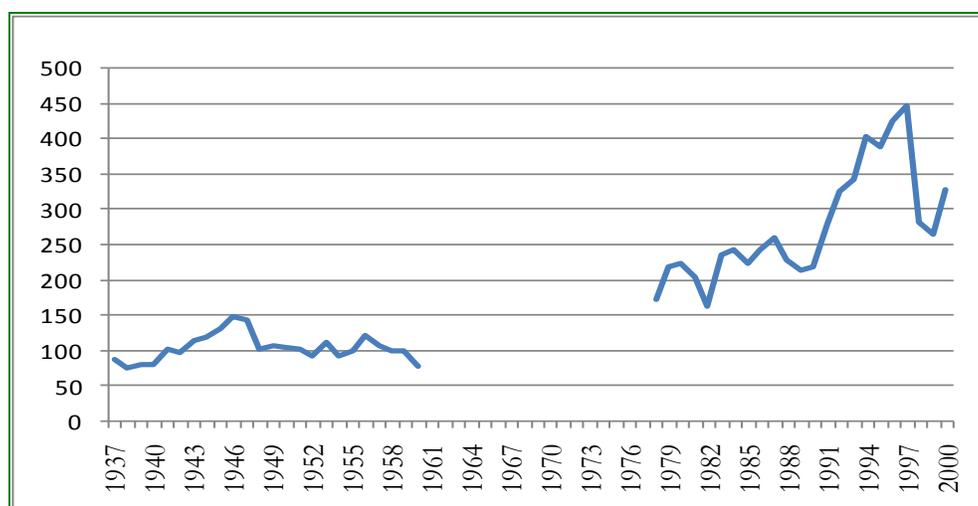
De los datos disponibles puede comprobarse que la industria textil, refleja como característica relevante la participación de mujeres en proporciones muy superiores a la media del resto de la industria manufacturera.

Merece especial atención observar el ingreso a la rama textil de hombres y mujeres y comparar su dinámica con la que tiene lugar a nivel de la industria manufacturera en su conjunto. Los hombres ocupados en la industria textil representaban en 1919 el 2% de los obreros ocupados en el conjunto de la industria. En 1937 la representación de los obreros textiles pasó a ser de un 6% del total de hombres ocupados. En resumen, se triplica su participación entre 1919 y 1937.

¹⁵ A partir de 1982 el Uruguay así como la mayor parte de los países latinoamericanos sufre la denominada crisis de

Las mujeres ya mostraban para el año inicial de análisis un peso relativo superior al que tenían los hombres, incluso al final del período, representando el 7% de las mujeres ocupadas en la industria. Esta cifra se incrementa para el año 1937 representando el 29% del total de mujeres dentro de la industria manufacturera. En el conjunto del período las mujeres de la industria textil multiplican por cuatro su participación en el total de la mano de obra femenina en la industria. Los archivos de empresa permiten inferir que gran parte de este incremento de la ocupación femenina es atribuible al período de crisis que sufre el sector desde mediados de la década del veinte. La estrategia de las empresas en esta coyuntura, parece haber sido la de abaratar costos empleando la mano de obra femenina, que percibía un 45% del salario masculino.

Gráfico 4: Productividad del trabajo en la industria textil, 1937-2000.



Fuente: Elaboración propia en base a Camou, Maubrigades (2004); Bértola, 1998; Bertino-Tajam, 1999; Instituto Nacional de Estadística; Banco Central del Uruguay.

Con respecto a la productividad del trabajo, en una rama que ocupa importantes contingentes de trabajadores como se ha observado, la misma muestra un magro desempeño con una tasa de crecimiento anual de 1% para el período comprendido entre 1937-1974. El período que la sucede y hasta finales de siglo encuentra que esta tendencia se revierte. Tal hecho encuentra explicación en los cambios procesados en la propia rama que mientras pierde significación en el conjunto de la producción manufacturera, se reorienta hacia productos de menor valor agregado y sobre todo, de menor intensidad en el uso de la fuerza

la deuda externa caracterizada por un proceso inflacionario, estancamiento productivo, déficit fiscal, etc.

de trabajo. Esto se acompaña de un aumento fuerte de la productividad, basada en un producto con alta competitividad / precio en el mercado internacional.

Los trabajadores de Campomar y Soulas

Los orígenes de la población trabajadora de la planta La Industrial eran la mano de obra nacional, proveniente del medio rural o de pequeñas localidades del entorno fabril. Caracteriza a esta fábrica su ubicación en una localidad muy pequeña, con escasa población. La apertura de la planta en 1905 generó un polo de atracción para trabajadores venidos de distintos lugares del país. A esta migración interna se sumaron los inmigrantes provenientes principalmente de Italia y Cataluña, algunos de ellos contratados directamente por la empresa en Buenos Aires o Montevideo. Posteriormente la llegada de inmigrantes de algunas regiones de Italia generó cadenas migratorias dirigidas directamente hacia esta localidad. Relatos de la época destacan que muchos de estos inmigrantes contaban con una calificación previa; de hecho los primeros libros de jornales revelan una mayoría absoluta de italianos y españoles en los puestos más calificados y mejor pagos de la fábrica.

Otro dato interesante que surge al observar los registros de personal es la existencia de núcleos familiares enteros trabajando en la planta, así como una continuidad generacional dentro de la empresa. Se ha podido sistematizar información de la participación diferencial de hombres y mujeres en esta empresa desde 1918, en este año las mujeres representaban el 48% de la mano de obra ocupada. Hasta principios de la década del cuarenta se mantiene con pequeños altibajos esta proporción, descendiendo luego al entorno del 40% en una época de mayor bienestar económica.

La presencia de menores era marcadamente alta en La Industrial, representando en 1930 el 30% de la mano de obra ocupada. Tanto la mano de obra femenina como los menores, de ambos sexos, percibían un salario inferior al del hombre. Dentro de los menores predominaban las mujeres, en 1933 estas representaban el 54% y en 1940 un 71%.

La continuidad generacional de las familias dentro de la empresa responde a una política de la firma que privilegiaba la contratación de familiares. Esto se ve reflejado en la ficha de personal impresa que los trabajadores debían completar al ingresar a la fábrica donde se les preguntaba por la existencia de mujeres menores en el hogar. Para el conjunto de la rama textil, entrevistas a ex trabajadoras destacan el aprendizaje dentro de las fábricas transmitido de madres a hijas.

Los salarios reales de los trabajadores de la empresa se mantuvieron con pequeñas variaciones en la década del treinta correspondiendo con un período de escasa influencia de la organización sindical y estan-

camiento de la producción. A partir de comienzos de la década del cuarenta, con anterioridad a la instauración de los Consejos de salarios, se producen fuertes incrementos en las remuneraciones. Estos incrementos se relacionan con el salario nominal y también con una serie de suplementos salariales.

El aumento del salario real está inserto en un contexto de avances en la legislación laboral y social y relacionado al creciente peso del Estado en la economía. Durante el período se intensifica la regulación de las relaciones de trabajo a través de un régimen de compensación por accidentes de trabajo (1941), se instaura la compensación por despido (1944) y se crean bolsas de trabajo en diferentes ramas (1947). A esto se suma la instrumentación del régimen de asignaciones familiares y la extensión de la previsión social a toda la población ocupada.

El salario promedio de las mujeres en la empresa Campomar se mantiene por debajo de los niveles salariales promedio de los hombres. Esta diferencia comienza siendo de un 50% y disminuye a un 20% hacia el final del período. En los comienzos de los años treinta se produce un incremento coyuntural de los salarios de las mujeres. Para la década del cuarenta, y especialmente a partir de la institucionalización de la regulación de los salarios, el salario de la mujer tiende a acortar distancia respecto del masculino.

La mayor igualdad salarial entre los sexos se corresponde con un período de disminución de la participación femenina. Este proceso nos sugiere dos explicaciones no excluyentes: a menor diferencia salarial entre los sexos la empresa prefiere emplear mayor cantidad de hombres y/ o en una etapa de aumento del salario real las mujeres muestran una mayor tendencia a retirarse del mercado laboral, dejando al hombre el trabajo fuera del hogar.

La reivindicación de igualdad salarial entre hombres y mujeres, que postulaban las agrupaciones de trabajadores desde comienzos de siglo XX en las distintas empresas, tuvo su primera concreción en la rama textil. Este logro puede explicarse por la fuerza sindical pero también por la importancia de la participación femenina en la rama textil y en la militancia. Esta conquista, pionera en América Latina, se da en 1960 luego de una huelga con una participación masiva. Gran parte de los logros de esta etapa serán revertidos a partir de 1967 cuando se abandona la negociación colectiva para la fijación del salario.

Relacionamiento con el Estado

Las políticas de protección del Estado hacia la industria en Uruguay, como en general en los países subdesarrollados, utilizaron básicamente dos tipos de instrumentos: los derechos de aduana y las diferencias de cambio.

El desarrollo de la industria temprana, como se le ha llamado a la industria pre-1930, ha sido objeto

de investigación y de debate desde la década del setenta en la historiografía latinoamericana. Uno de los ejes de la discusión se centró en la vinculación entre desarrollo de la industria y las políticas proteccionistas del Estado.

Las medidas proteccionistas en Uruguay durante esta etapa se tomaron generalmente en coyunturas críticas con el objetivo de aumentar la capacidad recaudadora del Estado. La herramienta utilizada, el gravamen sobre valores de aforo, tenía un efecto estabilizador sobre la industria y sobre las finanzas del Estado.¹⁶ Al no contar con otras herramientas de protección la política estatal favoreció el desarrollo de la industria destinada al mercado interno, pero encareció los costos de otras ramas industriales.

Las primeras medidas de protección hacia la industria textil corresponden al último cuarto del siglo diecinueve. En 1875 se dictó el primer decreto por el cual se acordaba facilitar y estimular la instalación de fábricas de tejidos en el país y, en 1887, en una etapa de mayor crecimiento económico y en el marco de medidas proteccionistas a la industria manufacturera en su conjunto, se promulgaba la primera ley de exención de impuestos a las fábricas de paño.

La Ley de Aduana de 1888 que exoneraba de derechos de introducción a la maquinaria para la industria en general y a cierto tipo de materia prima requerida por la industria textil constituyó otro antecedente favorable al establecimiento de la industria. Sin embargo, recién en 1898 se aprobaron las primeras concesiones tarifarias para la fabricación de hilados y tejidos de lana, lavadero y tintorería a la empresa Salvo Hnos.

A comienzos del siglo veinte la economía uruguaya crecía a buen ritmo en base a un padrón de producción capitalista agrario-exportador que permitía cubrir las importaciones requeridas en un contexto de crecimiento demográfico.¹⁷ Paralelamente los avances en el proceso de urbanización y consolidación del Estado y la red social dieron lugar a una industria dirigida al mercado interno.

En 1912 se dicta una ley para bajar las tarifas de importación de materias primas y materiales necesarios para la producción. Los efectos de esta nueva disposición no se harían sentir hasta los años de la crisis mundial y la Primera Guerra en que repercuten en un alza de los precios de los productos importados, luego en la década del veinte, estimularon el crecimiento de nuevos sectores industriales. Entre éstos se desarrolló la industria algodonera que en esta etapa está conformada por tejedurías de hilados importados.

Durante los años veinte la política proteccionista hacia el sector textil tuvo efectos encontrados; por una parte aumentó significativamente los derechos aduaneros para los productos importados competitivos pero la valoración del peso respecto a la libra esterlina, siendo Gran Bretaña la principal proveedora de

16 Al tener las mercaderías importadas un valor fijo el grado de protección tenía un efecto inverso al del precio.

tejidos y lanas, determinó una reducción del precio de los productos importados.

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 política económica de estímulo a la producción manufacturera; fundamentalmente a través de la regulación del comercio exterior, el control de cambios y la creación de una refinería estatal de petróleo. Paralelamente, la devaluación monetaria ofició como una forma adicional de “protección natural” de los productos nacionales frente a los importados.

Durante este período se implantó en Uruguay, siguiendo una tendencia generalizada para todos los países latinoamericanos, la herramienta cambiaria como forma de protección y de fomento al sector industrial. Se utilizaron tipos de cambio preferenciales para materias primas e insumos con respecto a los de los artículos importados competitivos a los nacionales y se adjudicaron cuotas de cambio libre por producto y por destino para exportaciones de mayor valor agregado.

Estas medidas contribuyeron al crecimiento del sector en una primera etapa pero a la vez condicionaron su proyección a largo plazo por su falta de continuidad y coherencia, y la inexistencia de planes de desarrollo tecnológico para la producción de bienes de capital.

El fuerte crecimiento del sector textil durante este período fue alentado por diversas medidas proteccionistas establecidas en 1931: prohibición de importar hasta por un mes una lista de artículos que incluía los casimires y otros artículos textiles, medida que fue luego sustituida por un recargo del 50% en los derechos de importación; aumento de los aranceles a un 48% para las mercaderías competitivas con la producción local; preferencia por los productos nacionales en las adquisiciones del Estado y exoneración tarifaria para las materias primas y artículos destinados a la industria.

Luego de una década de una prolífera legislación proteccionista se crea en 1941 un organismo específico, cuya tarea principal consistía en una distribución centralizada de las divisas. Durante esta etapa se profundizaron las medidas de política económica destinadas a estimular la sustitución de importaciones y se instrumentaron políticas redistributivas destinadas a fortalecer el mercado interno. La más importante de estas medidas fue la regulación de los salarios y precios al consumo.

Paralelamente a los mecanismos de control de importaciones y de estímulo a la inversión en maquinaria con que contó la industria textil, se instrumentaron, aunque de forma mucho más inconstante y con poco éxito, políticas para fomentar la diversificación de las exportaciones. En el marco de estas medidas de protección estatal, las exportaciones del sector textil encontraron un ámbito favorable para su desarrollo.

17 Crecimiento demográfico determinado por el aumento vegetativo y los flujos migratorios.

Las exportaciones de la industria textil comenzaron durante la Segunda Guerra Mundial, constituyendo los principales rubros exportados los hilados, los tejidos de lana y los *tops*. 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 otros productos textiles superior al regulado que regía para la exportación de lana sucia. 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.

La inmediata posguerra es un período de transición en el cual se desestabilizaron los mercados internacionales, afectando a los sectores industriales exportadores, entre ellos al sector textil lanero. También la producción hacia el mercado interno se vio amenazada por la reactivación del mercado internacional. Hacia comienzos de la década del cincuenta, una nueva serie de medidas de protección a la industria dieron un nuevo impulso al sector textil. Esta nueva etapa de expansión estuvo basada casi exclusivamente en la exportación de *tops*.

La protección arancelaria uruguaya encontró oposición tanto interna, por parte de los exportadores de lana, como externa, por los importadores ingleses y estadounidenses que se quejaban de que el alto grado de protección distorsionaba el mercado mundial permitiendo la venta de *tops* uruguayos a precios incluso inferiores a los de la lana sucia. Como resultado de estas presiones, el porcentaje de cambio libre asignado a los *tops* vuelve a reducirse a mediados de los cincuenta.

La política industrializadora de comienzos de los años cincuenta –si bien tuvo un carácter más discriminado que las de la década del treinta- estableció subsidios a las exportaciones de productos de poco valor agregado pero no afectó las decisiones de inversión. En este contexto algunos sectores industriales –entre estos los exportadores de *tops*- experimentaron un crecimiento de corto plazo pero no lograron escapar a la crisis estructural que se desataría a mediados de la década.¹⁸ Durante este período la industria crece en el contexto de la protección estatal, cuando a mediados de los cincuenta se producen una fuerte caída del valor de las exportaciones de los principales productos agropecuarios y de los términos de intercambio, los recursos del Estado se redujeron rápidamente y comenzaron a dismantelarse las políticas de protección a la industria. La crisis económica puso en evidencia también el agotamiento del mercado interno.

Hacia fines de la década del cincuenta la política de sustitución de importaciones comienza agotarse y el pesado andamiaje de medidas orientadas al estímulo del sector industrial va siendo progresivamente des-

18 Bértola (1991), p. 234.

armadas tendiendo a una liberalización de la economía. Este proceso no fue lineal sino que estuvo marcado por una serie de avances y retrocesos, producto de los conflictos de intereses entre sus actores: diversos grupos industriales, sectores agroexportadores, trabajadores, Estado, etc. El Uruguay se distingue dentro del contexto latinoamericano como uno de los países que más tempranamente inicia este proceso y también el de una más larga búsqueda de alternativas.¹⁹

En 1959 se eliminan los cambios múltiples y el contralor de importaciones, aunque se mantienen los recargos y aranceles. A mediados de los sesenta se crea un régimen de estímulo a la industrialización y exportación de lanas y nuevamente se instaura un sistema de reintegros a las exportaciones textiles que beneficiará a la industria textil. Los reintegros estatales se incentivan y tienen como objetivo priorizar la exportación de productos con algún grado de procesamiento frente a la lana sucia.

Luego durante la primera etapa de la dictadura militar que gobierna al país entre 1973 y 1984 se impulsa un modelo de apertura económica y sustitución de exportaciones. Esta estrategia supone privilegiar el desarrollo de industrias no tradicionales que lograrán desplazar por primera vez en la historia del país a las carnes refrigeradas y las lanas en bruto del primer lugar.²⁰

En el marco de este modelo la industria textil se beneficia concretamente de la prórroga de exoneraciones a la importación de maquinaria, prohibición de exportación de lana sucia durante algunas zafras para asegurar el abastecimiento de la industria y reintegros de entre un 33% y un 48% para los productos de mayor valor agregado.²¹ La competitividad de los productos textiles uruguayos estuvo sujeta a este régimen de reintegros y de otras medidas de protección. En el caso de los productos de mayor valor agregado como los casimires de lana peinada solamente a través del reintegro se garantizaba la competitividad ya que en la medida en que se agrega procesamiento industrial se diluye la ventaja comparativa de la materia prima barata.

La política de ensayos y errores continúa y hacia fines de la década del setenta comienza un nuevo giro pro-ganadero tradicional y se anuncia la paulatina desactivación de la promoción de exportaciones no tradicionales. Más fuertemente que la disminución de las políticas de estímulo a las exportaciones industriales comienza a actuar en este período el mecanismo de rezago cambiario que encarece los costos internos. Paralelamente a partir de 1981 las políticas proteccionistas de la Comunidad Económica Europea, principal comprador de *tops* y tejidos planos de lana uruguayos, impactan negativamente en el sector textil.

19 Finch (1996).

20 Moraes (2003), p. 28.

21 Se denomina reintegros a la devolución de impuestos internos y es una práctica aceptada por el GATT., pero como en el caso de Uruguay el régimen de reintegros no exige una determinación previa del monto de los impuestos aportados, constituyen en la práctica subsidios.

En los años siguientes en el marco de una política estatal dirigida en primer lugar al pago de la deuda externa, que utiliza como recurso la vuelta a las exportaciones tradicionales, se continúa la desarticulación de medidas proteccionistas para el sector textil.

En resumen, la política del Estado hacia el sector, mirada en el largo plazo, muestra una gran inestabilidad que a veces incluso implica falta de coherencia en los instrumentos utilizados. A esto se suma la falta de interacción entre las políticas internas y las condiciones de los mercados externos que exponen al sector a situaciones donde los estímulos a las exportaciones se corresponden con etapas de restricciones de la demanda externa y viceversa.

Colofón

La recorrida a lo largo de la historia de la industria textil en Uruguay pone en evidencia la existencia de dos etapas diferenciadas entre el nacimiento de la industria y su desarrollo durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones (1900-1970) y la etapa de la reapertura del país, que implicó desindustrialización y tercerización. Especialmente entre mediados de los años treinta y hasta el comienzo de la crisis (1954), el sector textil encuentra en el marco del cerramiento de la economía una oportunidad para expandirse, en base a la sustitución de importaciones y a la expansión del mercado interno. En esta etapa la industria textil empleaba gran cantidad de trabajadores, nucleados en grandes empresas que producían una diversidad de mercaderías, algunas de alto valor agregado. La crisis económica, el fin de la protección y las limitaciones para incorporar nuevas tecnologías conducen a una reducción del sector, dando lugar a una industria con menor capacidad de empleo y una producción de menor valor agregado.

Como agenda pendiente nos gustaría resaltar que los estudios comparados sobre el desempeño de la industria textil en países en desarrollo podrían contribuir a explicar las dificultades de crecimiento del sector y el peso que puede atribuirse a los factores externos e internos.

Bibliografía

-  Bernard, Guillermo (1958); *Comercio de carnes en el Uruguay*. Montevideo, Editorial Aguilar e Irazabal.
-  Bertino, Magdalena y Tajam, Héctor (1999); *El PBI de Uruguay 1900-1955*. Instituto de Economía,

FCEyA, UDELAR, Montevideo.

📖 Bértola, Luis; Calicchio, Leonardo; Camou, María Magdalena; Porcile Gabriel (1999); *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*. XXVII *Encuentro Nacional de Economía*. Belém, ANPEC, pp.545-569.

📖 Bértola, Luis (1991); *La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961*. Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales. CIEDUR.

📖 Bértola, Luis (2000); *Ensayos de Historia Económica*. Montevideo, Ediciones Trilce.

📖 Bértola, Luis con la colaboración de Calicchio, L; Camou, M. y Rivero, L. (1998); *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*. Documento de Trabajo nro. 43, Programa de Historia Económica y Social, FCS, Universidad de la R. O. del Uruguay.

📖 Boyer, Robert (1989); *La teoría de la regulación: un análisis crítico*. Colección Ciencias Sociales del Trabajo. Buenos Aires, Editorial Humanidad.

📖 Boyer, Robert (1998); *The search for labor market flexibility*. Oxford, Clarendon Press.

📖 Boyer, Robert (1998); *Le lien salaire/emploi dans la regulation. Auantant de relations que de configurations institutionnelles*. CEPREMAP, CNRS, E.H.E.S.S., Francia.

📖 Camou, María Magdalena (2001); *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949*. Tesis de Maestría en Historia Económica y Social. Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.

📖 Camou, María Magdalena (2003); “Desarrollo de la industria textil uruguaya entre la gran depresión y la segunda posguerra: coyuntura empresarial y políticas económicas” en: *Revista de Historia Industrial*, n° 24, 2003, Universidad de Barcelona, pp. 81-114.

📖 Camou, María Magdalena y Maubrigades, Silvana (2004); “Productividad y salario en la industrialización uruguaya: un estudio comparado de una empresa textil y un frigorífico, 1920-1950” en: Leopold, Martínez y otros: *Psicología y organización del Trabajo V*, Montevideo, Grupo Editorial Psicolibros, Universidad de la República, pp.39-60.

📖 Camou, María Magdalena (2006); “The evolution of Uruguayan textile industry” en: <http://www.iisg.nl/research/textilenational.html>

📖 Cinve (1987); *La industria frente a la competencia externa*. Montevideo, EBO.

📖 Davrieux, Hugo (1970); *Salarios y Acción Sindical en el Uruguay. Industria manufacturera - Construcción y Gobierno Central*. Universidad de la República, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Montevideo.

- 📖 Finch, Henry (1996); *1974-1997: Towards a new economic model*, Liverpool.
- 📖 Jacob, Raúl (1981a); *Uruguay 1929 – 1938: depresión ganadera y desarrollo fabril*. Montevideo, FCU.
- 📖 Jacob, Raúl (1981b), *Breve historia de la industria en Uruguay*, Montevideo.
- 📖 Macadar, Luis (1982); *Uruguay 1974-1980: ¿un nuevo ensayo de reajuste económico?* Montevideo, EBO.
- 📖 Maubrigades, Silvana (2002); *Mujeres en la industria. Un enfoque de género en el mercado de trabajo industrial*. Tesis de Maestría presentada para aspirar al título de Magíster en Historia Económica. Mimeo. (113 págs.)
- 📖 Millot, Julio; Silva, Carlos y Silva, Lindor (1973); *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra*, Montevideo, Universidad de la República. Instituto de Economía.
- 📖 Moraes, Inés (2003); *La producción de lanas en el Uruguay contemporáneo: una visión de largo plazo*, Montevideo.
- 📖 Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina. (Cepal) (1964); *La industria textil en América Latina*. IV Uruguay. Nueva York.
- 📖 Neffa, Julio César (1998); *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis. Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*. CONICET, Buenos Aires, Editorial Lumen.
- 📖 Neffa, Julio César (2000); *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*. CEIL/PIETTE CONICET, Buenos Aires, Editorial Lumen.
- 📖 Pérez, Carlota (1989); “Technical change, competitive restructuring and institutional reform in developing countries”. Publications SPS, Discussion Paper nro. 4, Banco Mundial, Washington.
- 📖 Porrini, Rodolfo. (2000); *Estado y clase obrera. De los convenios colectivos a los Consejos de Salarios (1933-1943)*. Departamento de Historia del Uruguay.
- 📖 Sapriza, Graciela (1993); *Los caminos de una ilusión*, Montevideo.
- 📖 Scranton, Philip. (1997): “Have a heart for the manufacturers’: production, distribution, and the decline of American textile manufacturing en: Sabel, Ch.F. & Zeitlin, J. (Eds.): *World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*. Cambridge University Press.
- 📖 Sierra, Lilián e Irigoyen, Rodolfo. (1986); *Uruguay: Competitividad externa del complejo textil lanero*, Montevideo, Hemisferio Sur.
- 📖 Supervielle, Marcos; Argones, Nelson; López, Ana y Pratt, Graciela (1990); “Algunas hipótesis acerca de las transformaciones en los procesos de trabajo en el capitalismo”, *Revista de Ciencias Sociales*, 4, pp.50-60.
- 📖 Supervielle, Marcos y Pucci, Francisco (1991); “Políticas de relaciones laborales e innovaciones tecnológicas en Uruguay. El sector textil” en *Uruguay: el debate sobre la modernización posible*. Montevideo, Grisela

Argenti editora. CIESU – Ediciones de la Banda Oriental.

📖 Supervielle, Marcos y Pucci, Francisco (1995); “Reestructuración industrial y condiciones de trabajo en Uruguay” en Agacino, R.; Etcheverría, M. (eds.): *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*. Santiago de Chile.

📖 Van Ark Bart. (1993); *International Comparisons of Output and Productivity. Manufacturing Productivity Performance of Ten Countries from 1950 to 1990*. Groningen Growth and Development Centre. Monograph Series nro. 1.