

El desarrollo de la industria textil en Uruguay entre la Gran Depresión y la Segunda Posguerra Mundial: coyuntura empresarial y políticas económicas

● MARÍA MAGDALENA CAMOU*
Universidad de la República (Uruguay)

La investigación se centra en el periodo de profundas perturbaciones y cambios que ha sido descrito habitualmente como el de la transición de un crecimiento inducido por las exportaciones a un crecimiento sostenido por la industrialización por sustitución de importaciones. Durante este periodo, el Estado uruguayo promovió un cambio estructural, estimulando la industrialización e implementando políticas redistributivas destinadas a fortalecer el mercado interno. Paralelamente, se instrumentaron mecanismos para fomentar la diversificación de las exportaciones. En el marco de esta política de protección estatal, la industria textil fue uno de los sectores de mayor crecimiento.

El objetivo central de este artículo es discutir la evolución de la industria textil lanera en dos etapas esenciales de su desarrollo: la sustitución de importaciones y la apertura exportadora durante la II Guerra Mundial y la posguerra. La investigación está basada en un estudio de caso de la empresa textil uruguaya más importante de este periodo: *Campomar y Soulas*. El análisis de las estrategias empresariales y las políticas del Estado aportan evidencia sobre las limitaciones del proceso sustitutivo de importaciones y las dificultades para consolidar, de manera duradera, una industria orientada a la exportación.

Desarrollo de la industria textil lanera uruguaya entre la depresión y la posguerra: un análisis de caso

La fuente principal en la que se basa esta investigación es el archivo de la empresa Campomar. Este archivo contiene gran parte de la documentación de

* La presente investigación fue realizada con apoyo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República.

la empresa desde su fundación en 1898 hasta la década de los noventa del siglo XX, en que se produce el cierre definitivo de la misma. En este trabajo se han utilizado fundamentalmente inventarios de existencias, libros contables, estudios de costos de diferentes productos, estudios de control de calidad, actas de asamblea, libros copiadores de correspondencia, fichas de personal y planillas de sueldos.

Una parte importante de la tarea consistió en extraer la información histórica a partir de los datos primarios de la gestión interna de la empresa. Para ello fue necesario reconstruir, en la medida de lo posible, la lógica del sistema contable de la empresa.

Los orígenes de la empresa

El surgimiento de la industria textil en Uruguay se remonta a finales del siglo XIX. Hasta ese momento, la mayor parte de los textiles que se vendían en el país eran importados. El aumento de la producción nacional de lana y el mercado interno en expansión, como consecuencia del crecimiento de la población y de la mejora de la calidad de vida, constituyeron los antecedentes imprescindibles de este proceso.

En el último cuarto del siglo XIX se promulgaron las primeras leyes proteccionistas para la creación de una industria textil y se presentaron los primeros proyectos para la instalación de fábricas de tejidos e hilados en el país.

En 1875, un decreto del Poder Ejecutivo acordaba facilitar y estimular la instalación de fábricas de tejidos en el país. En 1887, en un periodo de mayor actividad económica y de difusión de las ideas proteccionistas, se dictaba la primera ley de exención de impuestos a las fábricas de paños. 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 en particular, constituyó otro antecedente favorable al establecimiento de la industria. Luego de una serie de proyectos que no se llevaron a la práctica, finalmente se aprobaron, en 1898, las primeras exoneraciones de impuestos internos y a la introducción de maquinaria para la fabricación de hilados y tejidos de lana, lavadero y tintorería a la empresa *Salvo Hnos.* Pocos meses después, en 1899, la empresa *Campomar Hnos. y Cía.* solicitó y obtuvo similares beneficios para el establecimiento de su fábrica.

La fábrica de paños «La Victoria» de *Salvo Hnos.* inicia sus actividades en 1898 y en 1900 comienza a producir la planta «La Nacional» de *Campomar Hnos. y Cía.* En ese mismo año ambas empresas se fusionan con el nombre de *Salvo y Campomar y Cía.*

La unión de las dos únicas fábricas textiles existentes en el país les permitió a éstas aumentar el capital, controlar los precios en el mercado y expansionarse:

en 1905 se inició la construcción de una gran fábrica de hilados y tejidos de lana en la localidad de Juan Lacaze (Puerto Sauce)¹.

Entre 1900 y 1912 se crearon una serie de nuevas empresas, siendo el sector textil uno de los de mayor desarrollo del periodo². La década de los veinte es, desde el punto de vista de la inversión, un periodo de estancamiento para Campomar. La industria textil se encontró en una coyuntura difícil por el aumento de la competencia externa que se refleja en el crecimiento de las importaciones textiles. Como consecuencia de ello se amplió la protección al sector³.

Disponemos de datos aislados sobre el personal empleado en las distintas plantas. En 1908 la empresa empleaba 800 personas y 1.000⁴ en 1912.

La segunda fase de expansión de la empresa tuvo lugar a finales de la década de los veinte. Entre junio de 1929 y junio de 1930 se absorbieron otras tres empresas textiles y se creó una nueva sociedad anónima: *Campomar y Soulas*. Esta fusión, realizada en medio de la crisis mundial, implicó una reestructuración de la producción. Una de estas tres plantas adquiridas se terminó cerrando en 1931, pero se consolidaron las otras dos, ubicadas en Montevideo: «La Popular» y «La Oriental». De las seis plantas industriales que poseyó la firma Campomar a lo largo de su historia, «La Industrial» fue la de mayor concentración de personal y de más larga permanencia en el tiempo. Esta planta de 60.000 metros cuadrados de terreno estaba ubicada en Puerto Sauce (Juan Lacaze), en el departamento de Colonia, a unos doscientos cincuenta kilómetros de Montevideo. En esta fábrica de plena integración vertical se realizaban todas las etapas de la producción, desde la clasificación hasta el empaque.«La Industrial» comenzó su actividad en 1907 y la continuó hasta 1998.

La ubicación de plantas en parajes rurales de escasa población, para los cuales la fábrica se convierte en el eje central de la actividad, constituyó una estrategia frecuente entre las empresas textiles en distintas partes del mundo. La consolidación de «ciudades fabriles» era una forma de garantizar una mano de obra fija, hábil y controlable⁵. Estas características de la mano de obra aparecen como especialmente relevantes en una industria como la textil que demanda abundante fuerza de trabajo y se expande en una etapa temprana del proceso de industrialización, en que aún no se ha consolidado el funcionamiento del mercado de trabajo. Otra ventaja adicional de la planta fuera de Montevideo era el menor coste salarial⁶.

1. Bertino (1995), p. 8.

2. Jacob (1981), p. 74

3. Finch (1980), p. 89

4. Jacob (1981), p.74.

5. Von der Weid, Rodríguez Bastos (1986), p. 158.

6. Los salarios en la planta «La Industrial» fueron, durante todo el periodo, inferiores a los de las plantas de Montevideo.

Este tipo de empresas se caracterizó, además, por generar políticas asistencialistas hacia el medio. El comportamiento de Campomar fue acorde a este modelo, ocupándose de la construcción o cooperación en la instalación de los servicios requeridos por la población, lo que generó una fuerte vinculación con la población de la localidad.

La industria textil lanera uruguaya y la empresa Campomar, 1930-1955

La reacción a la nueva situación internacional que se generó a partir de la crisis de 1929 fue en Uruguay similar a la del resto de los países latinoamericanos: la economía tendió a cerrarse y la producción se reestructuró hacia el mercado interior. La industria manufacturera experimentó, entre 1930 y 1955, un crecimiento a una tasa anual del 4,7%⁷. El sector industrial se vio favorecido por una serie de medidas de protección estatales que contribuyeron a este desarrollo.

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

La legislación proteccionista uruguaya, utilizada en el periodo anterior a 1930, constaba básicamente de elevadas tarifas de aduana sobre los productos competitivos con la producción nacional y disposiciones que eximían, total o parcialmente, el pago de tarifas de aduana para materias primas y maquinaria necesarias para la industria. Dado que los ingresos del Estado dependían en estas primeras décadas entre un 40 y un 50% de la recaudación de aduanas, las políticas proteccionistas se fortalecieron generalmente en las coyunturas críticas del comercio exterior. La herramienta utilizada, el gravamen sobre valores de aforo, tenía un efecto estabilizador sobre la industria y sobre las finanzas del Estado⁸. La protección efectiva sobre los diferentes productos dependía de la relación entre el monto de los impuestos y el valor de mercado de las importaciones. Al no contar con otras herramientas de protección, la política estatal favoreció el desarrollo de la industria destinada al mercado interior, pero encareció los costes de otras ramas industriales. La industria textil fue una de las privilegiadas en esta etapa.

Durante los años veinte, la política proteccionista hacia el sector textil tuvo efectos contradictorios. Por una parte, aumentó significativamente el porcentaje de derechos aduaneros sobre los productos importados competitivos. Pero, por otra, la valoración del peso respecto a la libra esterlina, siendo Gran Bretaña la principal proveedora de tejidos y lanas, determinó una reducción del valor real

7. Bertino y Tajam (1999), p. 24

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

de los productos importados. Durante este periodo el sector textil no contó con políticas estatales específicas.

A partir de la crisis de 1929, las políticas económicas del Estado –control del mercado de divisas, aumento de las tarifas de importación y nacionalización de algunos servicios esenciales– estuvieron destinadas, en primer lugar, a equilibrar en el corto plazo la balanza de pagos.

El estímulo a la industria fue indiscriminado con el objetivo central de reducir importaciones. Paralelamente, a partir de 1931, se produjo una devaluación monetaria que actuó como una forma adicional de «protección natural» de los productos nacionales frente a los importados. Pero la devaluación tuvo también un efecto negativo, ya que encareció los insumos para la industria.

En 1931 se estableció el Control de Cambios y, a partir de 1934, los tipos de cambios múltiples, fijando precios diferenciales para importaciones y exportaciones. Esta institución permitía ejercer un control del comercio con el exterior a partir de la adjudicación de cuotas de cambio libre por producto y por destino para exportaciones de mayor valor añadido.

Tras una década de prolífica legislación proteccionista, se creó en 1941 una nueva herramienta más eficaz: el Contralor de Exportaciones e Importaciones. Este organismo tenía como principal objetivo la distribución centralizada de las divisas.

A partir de mediados de la década de los cuarenta, la política estatal de estímulo a la industria se vio complementada por otro tipo de medidas destinadas al fortalecimiento de la demanda interna a través de mecanismos redistributivos de política fiscal y de la regulación salarial.

El sector textil se benefició de las políticas proteccionistas generales para la industria y su crecimiento durante este periodo se vio alentado por diversas medidas específicas, establecidas a partir de 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 hasta un 48% para las mercaderías competitivas con la producción nacional; preferencia por los productos del país en las adquisiciones del Estado y exoneración de impuestos y derechos arancelarios para las materias primas y los artículos destinados a la industria.

El crecimiento de la industria no fue homogéneo, las ramas privilegiadas de esta primera fase del proceso de industrialización fueron las procesadoras de materia prima nacional y las que habían logrado expandir su capacidad instalada antes de la crisis y tenían aún un alto potencial de crecimiento a través de la sustitución de importaciones. La industria textil lanera estuvo entre las ramas de mayor crecimiento industrial. Desde comienzos de la década de los cuarenta y hasta la primera mitad de los cincuenta se produjo un periodo de gran expansión. Entre 1930 y 1954, el textil era el tercer sector en importancia en cuanto a su par-

ticipación en el valor añadido bruto del conjunto de la industria manufacturera. El primer sector era la industria de alimentos (incluyendo la carne) y el segundo la industria de la bebida⁹.

La II Guerra Mundial fue una coyuntura crítica para gran parte de la industria, especialmente para las ramas de producción orientadas al mercado interior procesadoras de insumos importados. Sobre este tema existen en la historiografía económica uruguaya diferentes interpretaciones. La visión que predominó en los años sesenta y setenta, fuertemente influenciada por la corriente dependentista, sostenía que el Producto Interior Bruto uruguayo, y especialmente el sector industrial, habían crecido con mayor celeridad en los momentos de shock externo y cierre de la economía. Por otra parte, investigaciones más recientes, desarrolladas por Bértola y Bertino y Tajam¹⁰, han discutido bastante estos supuestos, presentando evidencias de que las dos guerras mundiales coinciden globalmente con periodos de estancamiento del PIB. Durante la II Guerra Mundial, la demanda externa de productos agropecuarios se sostuvo, fundamentalmente debido a los acuerdos con el Reino Unido, pero no fue lo suficientemente dinámica para mantener el nivel de actividad económica. La industria manufacturera en su conjunto creció lentamente durante la contienda, fundamentalmente debido a su dependencia de las importaciones de bienes de capital, combustibles y materias primas.

El sector textil aparece como uno de los sectores industriales que crecen en esta coyuntura aumentando su participación en el PIB. La dinámica de la empresa Campomar, estudiada en esta investigación, aporta nueva evidencia sobre la expansión del sector textil lanero durante el periodo bélico.

La inmediata posguerra fue un periodo 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 interior se vio amenazada por la reactivación del mercado internacional. Hacia comienzos de la década de los cincuenta, en el marco de estímulo cambiario a las exportaciones textiles, se expandieron especialmente las empresas exportadoras de lana peinada (*tops*)¹¹.

La empresa Campomar fue la primera de las fábricas textiles en Uruguay y se mantuvo, a lo largo de los 100 años de su existencia, como una de las empresas más importantes del sector. El proceso de producción incluía el cardado, peinado, hilado y tejido de lana. Los productos terminados eran casimires de lana cardada y de lana peinada, diversas calidades de paños de lana, fieltros, lana para tejer, hilados, frazadas, jergas, mantas, peinados y otros productos. Una de las características de la empresa y de la mayoría de las fábricas textiles uruguayas

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

10. Bértola (1991), Bértola y colaboradores (1998) y Bertino y Tajam (1999).

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

era la gran diversificación de sus productos, lo que determinaba altos costes de producción.

Al comienzo del periodo, en 1936, Campomar empleaba un 28 % del personal de la industria textil uruguaya. En 1951, el peso de esta empresa como demandante de mano de obra se había reducido ante la aparición de nuevas fábricas, empleando un 13% del total de trabajadores textiles¹².

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE CAMPOMAR EN EL VALOR AÑADIDO DE LA INDUSTRIA
TEXTIL LANERA URUGUAYA. Miles de pesos corrientes

| | Ind. textil. lanera | Campomar | % |
|-------------|---------------------|----------|------|
| 1931 | 2.112 | 1.149 | 54,4 |
| 1936 | 5.164 | 2.169 | 42,0 |
| 1938 | 6.158 | 1.968 | 31,9 |
| 1939 | 6.611 | 1.722 | 26,1 |
| 1940 | 6.012 | 1.903 | 31,6 |
| 1941 | 8.148 | 1.968 | 24,2 |
| 1942 | 8.820 | 2.477 | 28,1 |
| 1943 | 10.071 | 4.270 | 42,4 |
| 1944 | 12.350 | 5.097 | 41,3 |
| 1945 | 11.899 | 5.517 | 46,4 |
| 1947 | 12.755 | 8.271 | 64,8 |
| 1954 | 39.443 | 8.920 | 22,6 |

Fuente: *VAB de Campomar*: Cuadro A (Apéndice estadístico); *VAB industria textil lanera*: Sobre la estimación del Valor agregado de la industria textil de Bertino y Tajam (1999), p. 66. Para la estimación de la rama textil lanera, ver Bértola (1992), pp. 181 y 205 ..

En los primeros años de la década de los treinta Campomar llegó a representar más de un 50 % del valor añadido bruto de la industria textil lanera. La tendencia fue a una participación decreciente hasta 1940. La industria textil lanera se expandió durante el periodo gracias a una coyuntura favorable por el aumento de la demanda interna y externa. Desde el comienzo de la década de los treinta surgieron importantes nuevas empresas y algunas ya existentes modificaron sus estatutos para poder ampliar capital¹³.

Entre 1940 y 1947, el valor añadido de la empresa Campomar aumentó significativamente su participación en el conjunto de la industria textil lanera. Estos años coinciden con un momento de gran expansión de la empresa. A su importancia en el abastecimiento del mercado interior, Campomar agrega la producción para el mercado exterior, convirtiéndose en la principal empresa exportadora de productos textiles. Durante este periodo, Campomar parece haberse

12. Camou (2001), p. 20.

13. Camou (2001), p. 21.

aprovechado mejor que sus competidores de la favorable coyuntura internacional y de los estímulos internos sobre el sector.

Para los últimos años no se dispone de datos continuos. En 1954, Campomar representaba apenas un 23 % del valor añadido de la industria textil lanera. En la nueva coyuntura internacional, el aumento de la competencia externa e interna y la liberalización comercial produjeron una contracción del mercado. Paralelamente, aumentó la competencia, tras la aparición de una serie de nuevas empresas dedicadas exclusivamente a la exportación de lana peinada.

La dinámica interna de la empresa

La producción y las ventas

Las fuentes de que disponemos para estudiar la dinámica de Campomar son en su mayoría documentos pertenecientes al sistema contable de la empresa. En la etapa estudiada hemos encontrado escasos materiales que reflejen un control interno de la empresa destinado a la planificación y la toma de decisiones respecto de la producción y el proceso de trabajo. A partir de mediados de la década de los cincuenta la situación cambia, aparece documentación con otro tipo de información: informes de auditorías técnicas contratadas por la empresa, estimaciones de costes de producción y de ganancias por producto, análisis del rendimiento y estado de la maquinaria disponible, etc¹⁴.

Pueden ser muchas las explicaciones que influyen en las decisiones de una empresa en cuanto a la forma de recolectar y calcular la información sobre costes y beneficios. Sin duda pesan determinantes tales como las recomendaciones de los profesionales, disposiciones legales, así como otros más indirectos, como la organización de los mercados en los que se distribuyen los productos de esa empresa. En la medida en que las empresas diversifican su producción y deben adaptarse a un mercado más competitivo, los requerimientos hacia el sistema de información se vuelven más exigentes, a fin de lograr una mayor eficiencia de la producción y una mayor competitividad.

La inexistencia de registros sistemáticos sobre volúmenes de producción de la empresa determinó la necesidad de una estimación indirecta de la evolución de la producción de Campomar. Esta estimación fue realizada sobre la base de las ventas

14. Johnson señala que en Estados Unidos el proceso de generar información para el mercado financiero y para los informes financieros públicos reorienta la generación y recopilación de información en el interior de las empresas. Durante el siglo XIX y comienzos del XX, este proceso no aparecía como una necesidad de las empresas generalmente dirigidas y administradas por sus propios dueños, que conocían a fondo el negocio y sus clientes. La necesidad de comunicarse con financiadores externos obligó a una reestructuración de las formas de organizar la información de la empresa. Johnson (1991), pp. 52-53

más las variaciones de las existencias de materia prima, productos semiacabados y productos acabados de la empresa. La opción por esta metodología implicó la construcción de un índice de precios para deflactar esta serie de valores en pesos corrientes y obtener una serie de valores en pesos constantes de la producción. Este proceso acarrea las dificultades propias de la calidad del índice de precios construido, pero, a su vez, la ventaja de utilizar un indicador de valor de la producción sobre una medida física de la producción es que esta última no captura la mejora en la calidad de los productos e induce a una subestimación de la evolución de la productividad.

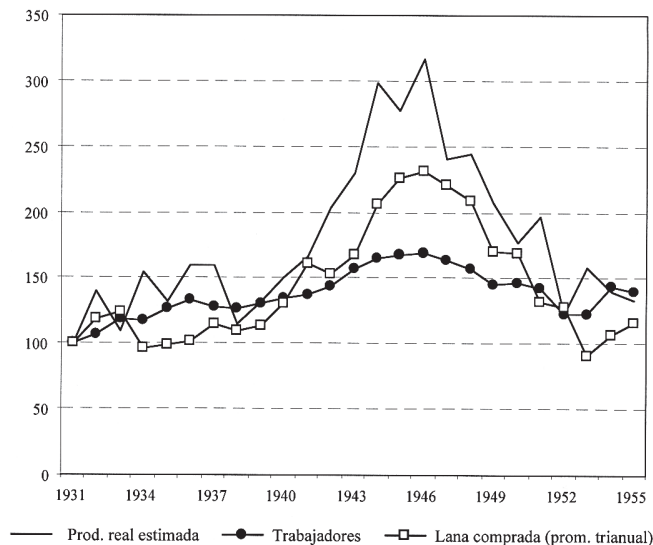
Los componentes del índice de precios construido fueron los básicos del coste de producción: el precio de las materias primas (lana) y del coste de la mano de obra (salario nominal medio en Campomar) y precios de los productos finales de la industria textil.

La estructura del índice está compuesta en un 50% por el índice de precios de los costes de producción y en otro 50% por los precios de los productos acabados. A su vez, el índice de precios de los costes está ponderado de acuerdo a las variaciones anuales de la participación del coste de la materia prima y la mano de obra en los costes estimados de producción de acuerdo a datos de la empresa¹⁵.

En el Gráfico 1, se presenta la evolución de la producción real estimada en esta investigación comparada con otros indicadores de la actividad de la empre-

GRÁFICO 1

INDICADORES DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA CAMPOMAR, 1931-1955 (1931=100)



Fuentes: Cuadro A (Apéndice estadístico).

15. Tomado de Bertino y Tajam (1999), pp. 66-67.

sa. Estos son el índice del volumen anual de compras de lana y el del número de trabajadores.

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

El volumen de lana adquirida anualmente es, para una industria como la textil, que trabaja con materia prima no perecedera, un indicador indirecto de la actividad anual, ya que la empresa puede optar por variaciones en el volumen de compra de materia prima en función de determinadas expectativas de evolución de los precios¹⁶. De todas formas, esta posibilidad está condicionada por la disponibilidad de capital para realizar compras anticipadas. Otra limitación es que el avance tecnológico de la industria textil lleva a un aprovechamiento cada vez mayor de la materia prima, aspecto que este indicador no refleja. A pesar de ello la tendencia de esta serie corrobora la producción estimada.

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

La evolución de la producción de la empresa atraviesa tres subperiodos fuertemente diferenciados, como muestra el cuadro 2. Entre 1931 y 1939 el crecimiento de la producción es lento, crece explosivamente durante el periodo de la II Guerra y experimenta una caída en la posguerra.

CUADRO 2
TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN REAL (ESTIMADA)

| | |
|------------------|-------|
| 1931-1939 | 3,51 |
| 1939-1945 | 13,18 |
| 1945-1955 | -7,04 |
| 1931-1955 | 1,21 |

Fuente: Cuadro A (Apéndice estadístico).

a) Lento crecimiento en los años treinta

El lento crecimiento de la empresa en los comienzos de la década de los treinta puede explicarse por dos efectos combinados de la crisis de 1929: la caída de la demanda interna y el encarecimiento de los insumos importados. A esto se suma el

16. Se han utilizado promedios trianuales para reducir el efecto de las variaciones anuales.

hecho de que en 1930 Campomar acababa de realizar una fusión que implicaba la incorporación de tres fábricas textiles laneras y la duplicación de su capital.

La crisis no afectó inmediatamente a la industria pero sí lo haría en los años posteriores¹⁷. En este contexto podemos suponer que el punto de partida de nuestro periodo de observación –1931– es el momento de comienzos de la depresión. Para la industria textil en su conjunto la recuperación comenzaría a partir de mediados de la década de los treinta.

La reconstrucción de la evolución de las importaciones es una materia pendiente de la historia económica uruguaya y demandará grandes esfuerzos, dada la dificultad para conocer los valores reales de las importaciones (solamente se dispone del valor de aforo). A esto se suma las formas cambiantes que adopta la agregación de los datos en la estadística disponible. Por esta razón, la serie que se presenta en el cuadro 3 incluye solamente volúmenes de tejidos de lana importados¹⁸. En el mismo se presentan los kilos de tejidos importados por 1.000 habitantes. Sin embargo, debe señalarse que el periodo observado comprende importantes transformaciones en el poder adquisitivo de la población.

De estos resultados, surge claramente que las importaciones de tejidos se reducen en los periodos en que merma la competencia externa, como son las dos Guerras Mundiales y la década de los treinta. Observando específicamente el periodo de nuestra investigación, 1929-1954, se constata un significativo avance del proceso de sustitución de importaciones que prácticamente quedará finalizado a fines de la década de los cincuenta. En la posguerra, entre 1945 y 1949 se produce una breve interrupción de esta tendencia, por la demanda acumulada en los años de la Guerra.

El sector textil muestra un gran dinamismo en este periodo. Entre 1930 y 1939, mientras que la industria crece a una tasa acumulativa anual de 5,7%, el textil lo hace a una tasa de 13,6 %, y su participación en el producto de la industria se duplica¹⁹.

La tasa de crecimiento sectorial del valor agregado del sector textil lanero (a precios de 1936) es de 12,6 para todo el periodo. Desagregando por subperiodos se detecta un importante impulso entre 1930 y 1936 (tasa de crecimiento de 23,6 % anual), una desaceleración entre 1936 y 1939 (cuando creció a un 0,6 % anual) y un nuevo empuje entre 1939 y 1943, creciendo al 6,8 % anual²⁰.

La evolución de la empresa Campomar coincide con este proceso. En los primeros años de la década de los treinta la producción estimada muestra cierta ines-

17. Bertino (1995), pp. 26 y ss.

18. Se han sumado los diversos tipos de tejidos de lana importados, ya que no existe la información para desagregar por calidades.

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

20. Bértola (1991), p. 183.

CUADRO 3
IMPORTACIÓN DE TEJIDOS DE LANA EN URUGUAY

| | Toneladas | kg p/ 1.000 hab. |
|------------------|-----------|------------------|
| 1900-1904 | 165 | 35,7 |
| 1905-1909 | 248 | 47,3 |
| 1910-1914 | 170 | 28,5 |
| 1915-1919 | 118 | 17,9 |
| 1920-1924 | 192 | 26,6 |
| 1925-1929 | 241 | 29,9 |
| 1930-1934 | 136 | 15,3 |
| 1935-1939 | 135 | 14,1 |
| 1940-1944 | 231 | 22,6 |
| 1945-1949 | 481 | 44,5 |
| 1950-1955 | 147 | 12,7 |

Fuente: Anuarios Estadísticos de la Rep. O. Del Uruguay.

tabilidad pero, a partir de 1934, se estabiliza en una tendencia de crecimiento. En los años previos a la Guerra se produce nuevamente un periodo de retroceso en los niveles de producción. Es a partir de comienzos de la década de los cuarenta en que Campomar inicia una etapa de gran expansión.

b) El auge de la Segunda Guerra Mundial

La favorable coyuntura de la Segunda Guerra Mundial le permite al sector textil lanero acrecentar su participación en el mercado interior y en el exterior. Las exportaciones de la industria textil comienzan a incrementarse a partir de 1941. Los principales productos exportados fueron los hilados, los tejidos de lana y los *tops*.

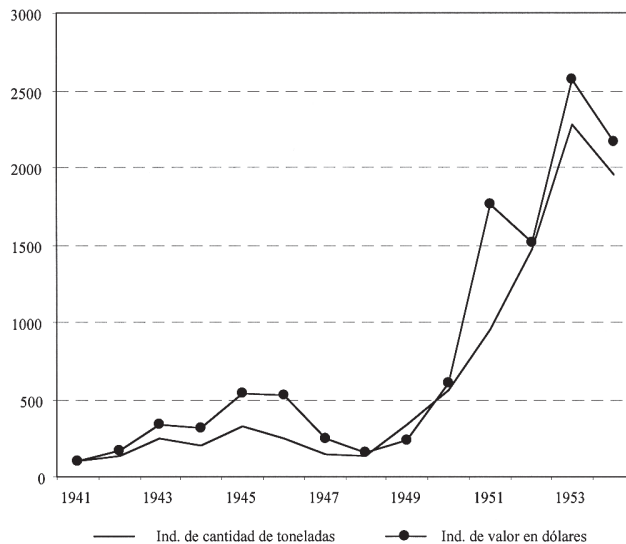
Paralelamente a las medidas de protección a la sustitución de importaciones, comienzan a instrumentarse políticas para fomentar la diversificación de las exportaciones. Durante el conflicto bélico, en el marco de la política de cambios múltiples, las exportaciones textiles se vieron favorecidas por medidas especiales. Durante este periodo, para las exportaciones funcionaron dos tipos de mercados: el libre y el dirigido. La normativa que reguló la proporción de divisas dirigidas a operar en el mercado libre o en el dirigido, asignadas a los exportadores de productos textiles es muy compleja y variable a lo largo del periodo 1942-1947. Para los hilados y tejidos, en promedio, el tipo de cambio resultante fue un 17% superior al regulado que regía para la exportación de lana sucia. Para la lana peinada, el cambio promedio fue un 10% superior al de la lana sucia. En el marco de estas medidas de protección estatal, las exportaciones del sector textil encontraron un ámbito favorable para su desarrollo.

Las primeras exportaciones del sector textil lanero, de muy escaso volumen y valor, se remontan a la Primera Guerra Mundial. El grueso de estas exportaciones fueron hilados y tejidos uruguayos de la fábrica Campomar vendidos al ejército francés. Luego, en la década de los veinte, reaparecen también pequeños volúmenes de productos textiles exportados a la región (Argentina, Brasil y Paraguay). Con la crisis de 1929, este comercio se interrumpe completamente para ser retomado durante la Segunda Guerra Mundial en una escala totalmente distinta²¹.

En este segundo periodo, a partir de 1941, los principales productos exportados fueron los hilados, los tejidos de lana y la lana peinada. En el gráfico 2 se presenta la evolución de las exportaciones totales de productos de la industria textil, medida en volumen y valor para el periodo 1941-1955²². Tras el incremento de los años 1944-1946, sobreviene un periodo de retroceso de las exportaciones en los años inmediatamente posteriores a la guerra. Las exportaciones vuelven a expandirse con mayor celeridad en la primera mitad de los cincuenta.

GRÁFICO 2

VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS DE HILANDERÍA, TEJEDURÍA Y DERIVADOS (1941=100)



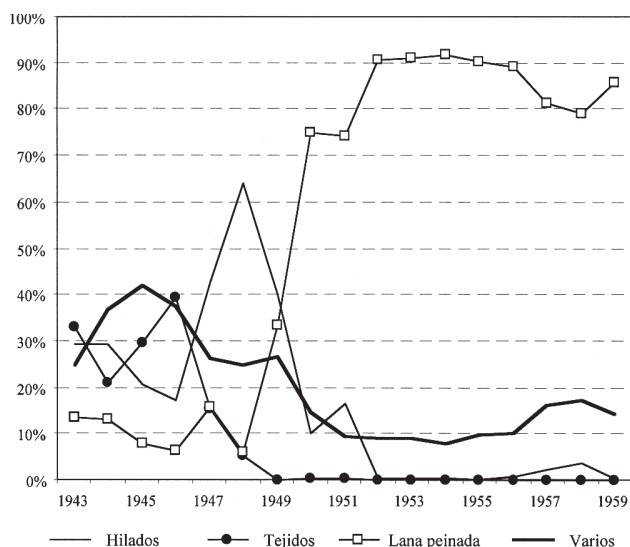
FUENTE: Cuadro B (apéndice estadístico).

21. Los volúmenes anuales exportados entre 1911 y 1925 representan menos del 1% de la exportación de 1941.

22. No se incluyen ni en éste ni en ningún otro de los cuadros o gráficos presentados la exportación de lana sucia y lana lavada, ya que no son objeto de estudio en esta investigación. Nuestro enfoque está centrado en los productos elaborados por la industria textil.

Este proceso de expansión exportadora encierra cambios muy importantes en la estructura por productos de estas exportaciones ligados a los vaivenes de la política de protección al sector. En el periodo 1943-1946, predominan los hilados y tejidos de mayor valor añadido. En la inmediata posguerra, continúan siendo importantes los hilados exportados, pero los tejidos tienden prácticamente a desaparecer. Ya a comienzos de la década de los cincuenta el 90% de la exportación está constituida por lana peinada. El procesamiento de este producto, de escaso valor añadido, era realizado en su mayor parte por fábricas textiles que exportaban directamente o actuaban como subcontratistas de empresas exportadoras.

GRÁFICO 3
ESTRUCTURA POR PRODUCTOS DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES DE LANA DE URUGUAY, 1943-1955



Nota: No se dispone de información desagregada para el periodo anterior a 1943.

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

La empresa Campomar fue un importante protagonista de la expansión del sector que se produce durante la Segunda Guerra Mundial. En este periodo Campomar era la principal empresa exportadora tanto de hilados y tejidos, como de la incipiente exportación de lana peinada. La exportación se perfilaba como una nueva vía de crecimiento. Los productos exportados por Campomar fueron: hilados y tejidos de lana, frazadas, lana para tejer y lana peinada.

La empresa participó con volúmenes crecientes en las ventas hacia diversos destinos, principalmente Gran Bretaña, Estados Unidos y algunos países latino-

mericanos. Al respecto, una publicación de la empresa, refiriéndose a las exigencias de la coyuntura bélica, planteaba:

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

Los principales destinos de las exportaciones de productos textiles uruguayos en este periodo fueron Suecia y Argentina para los hilados, y África, Estados Unidos y Colombia para los tejidos.

En el cuadro 4 se muestra el peso que adquiere el mercado exterior para la producción de Campomar entre los años 1941 y 1955. Durante el periodo 1941-1947 las exportaciones de Campomar ocupan un lugar significativo en el conjunto de las exportaciones textiles, especialmente hasta 1944.

CUADRO 4
VOLÚMENES DE EXPORTACIONES TEXTILES

| | A | B | A/B |
|-------------|------------------|------------------|----------|
| | <u>Campomar</u> | <u>Uruguay</u> | |
| | <u>Toneladas</u> | <u>Toneladas</u> | <u>%</u> |
| 1941 | 272 | 686 | 39,7 |
| 1942 | 404 | 953 | 42,4 |
| 1943 | 738,3 | 1.667 | 49,3 |
| 1944 | 674,8 | 1.409 | 43,1 |
| 1945 | 387,2 | 2.202 | 21,9 |
| 1946 | 356,5 | 1.725 | 20,9 |
| 1947 | 86,3 | 981 | 10,7 |
| 1948 | 27,9 | 918 | 5,4 |
| 1949 | 0,5 | 2.295 | 0,0 |
| 1950 | 244,1 | 3.821 | 7,2 |
| 1951 | 30,0 | 6.562 | 0,5 |
| 1952 | 286,0 | 10.087 | 3,1 |
| 1953 | 11,1 | 15.610 | 0,1 |
| 1954 | 4,5 | 13.379 | 0,0 |
| 1955 | 0,0 | 15.474 | 0,0 |

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

c) Inestabilidad y estancamiento en la posguerra

La inmediata posguerra es un periodo de transición en el cual se desestabilizan los mercados internacionales, afectando a los sectores industriales exportadores, entre ellos al sector textil lanero. A esto se suma el hecho de que, durante la

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

Segunda Guerra Mundial, la industria textil se había especializado en productos hechos de un tipo de lana gruesa destinados a los ejércitos. Estos mercados se cierran una vez finalizado el conflicto bélico. También la producción hacia el mercado interior parece amenazada por la reactivación del mercado internacional, que provoca un incremento de las importaciones de tejidos. Entre 1940-1944 y 1945-1949 las importaciones de productos textiles se duplican (ver cuadro 3).

A partir de 1948 se promulga un tratamiento cambiario uniforme para tejidos, hilados y lana peinada. Éste representa, en promedio para los años 1948-1953, un 47 % del valor de la divisa que recibían los exportadores de lana (sucia o lavada). Este cambio tan favorable para la lana peinada, de escaso valor añadido, vuelca a las fábricas textiles hacia este producto que pasa a convertirse en el negocio más rentable.

Estas medidas de protección a la industria de lana peinada uruguaya encontraron 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 lana peinada uruguaya a precios incluso inferiores a los de la lana sucia. Como resultado de estas presiones, el porcentaje de cambio libre asignado a la lana peinada volvió a reducirse a partir de 1954, conduciendo al cierre de numerosas empresas.

A pesar de las quejas de los productores, el aumento sustancial del precio de la lana sucia en el mercado internacional a partir de 1950 generó un excedente lo suficientemente importante para conformar a los diferentes participantes del complejo lanero –productores de lana, exportadores e industria de lana peinada–.

El sector industrial textil tradicional, dedicado a la producción de hilados y tejidos de lana, resultó el más perjudicado, ya que mientras aumentaban fuertemente sus costes de producción (salarios y materia prima) no recibió un tratamiento cambiario específico. Paradójicamente, mientras que en el periodo de la Segunda Guerra Mundial, en ausencia de competidores externos, el Estado había otorgado un cambio más favorable para las exportaciones textiles, en la segunda mitad de los cuarenta, cuando se agudizaron las condiciones de competencia externa, el nivel de protección del sector disminuyó²⁴. Al respecto, conviene señalar que una industria textil como la uruguaya, con una limitada inversión y total dependencia de la importación de bienes de capital, debió de tener dificultades para elaborar productos competitivos en calidad tras la reaparición de los principales exportadores de este sector.

Bértola²⁵ señala que, a principios de la década de los cincuenta, si bien la política proteccionista se intensifica y se vuelve más selectiva, su carácter reducido casi exclusivamente a la política cambiaria para exportaciones e importaciones mostró serias limitaciones. El Estado no condicionó de ninguna forma los niveles

24. Exposición del Presidente Luis Batlle y Berres de mayo de 1955 en *El Mundo Textil*, julio de 1956.

25. Bértola (1991), p. 234.

de inversión, lo que de alguna forma terminaba significando una protección a la baja productividad. En este contexto, algunos sectores de la industria textil lanera experimentaron un crecimiento de corto plazo, pero no lograron escapar a la crisis estructural que se desataría a mediados de los cincuenta. El mantenimiento de esta política de protección a la industria fue durante todo el periodo altamente dependiente de los ingresos de las exportaciones de los principales productos agropecuarios, que cayeron de manera drástica tras el fin de la Guerra de Corea.

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

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

No obstante las condiciones de solidez de la industria nacional, las actividades han sufrido en un principio, como consecuencia del pesimismo de los consumidores nacionales y la creencia de una devaluación de las mercaderías, derivada de la esperada caída de precios de las materias primas y de la universal desvalorización de la moneda»²⁶.

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

Como consecuencia de la reducción de la producción lanera a nivel internacional, el precio de la lana aumentó de manera sostenida entre 1934 y 1950-1952. En Uruguay, el aumento del precio interior de la lana se produjo entre finales de la década de los cuarenta y principios de la siguiente.

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

La Memoria de la empresa de 1948 señalaba que:

«El encarecimiento de la producción debido a todo tipo de factores, especialmente los que se derivan de los movimientos de mejoramiento social, los impositivos y los que se relacionan con las divisas necesarias para la importación y exportación, han influido en los precios de compra y han dificultado la corriente de exportación que, en años anteriores, nos había facilitado el incremento de la fabricación»²⁷.

Durante este periodo la competencia entre empresas aumentó, ya que la expansión de la exportación de lana peinada atrajo nuevos capitales al sector textil lanero. Las nuevas empresas tenían características más especulativas que productivas, y trabajaban con una oferta variable de lana sucia, lavada o peinada. Estas empresas, dedicadas exclusivamente a la exportación, muchas veces sub-

26. Memoria del Balance General al 31 de julio de 1949, en Archivo Campomar.

27. Memoria del Balance General al 31 de julio de 1948, en Archivo Campomar.

contrataban la elaboración de lana peinada y podían moverse con mayor flexibilidad, adaptándose a las contingencias de la política estatal.

Empresas con una producción verticalmente integrada, gran número de trabajadores y costos fijos muy altos, como Campomar, perdieron participación en el mercado exterior. Su participación en las exportaciones textiles uruguayas cayó fuertemente en el periodo posbélico, para desaparecer por completo hacia 1953.

Campomar, que había experimentado su crecimiento y apogeo en condiciones fuertemente oligopólicas, comenzó a reducir su nivel de producción y a perder participación en el sector. Ya a finales de la década de los cincuenta, las actas del Directorio reflejan serios problemas de funcionamiento de la empresa: se reciben quejas de exportadores de Sudáfrica y Suecia por el atraso en las entregas, la irregularidad de la calidad y el alto coste. La empresa aduce dificultades financieras para la compra de la materia prima y los insumos importados²⁸.

La empresa, que se había dimensionado en una coyuntura especial de crecimiento de las exportaciones y restricción de la competencia externa, se encontró en esta nueva etapa con un exceso de capacidad y de diversificación en su producción para un pequeño mercado interior. A esto se sumaba los altos costes que representaba mantener esta gran infraestructura. Una empresa como Campomar, consolidada al amparo de la protección estatal, funcionando con una lógica rentista y con gran concentración de personal, mostraba en esta etapa poca capacidad de adaptación a la nueva situación. El fuerte endeudamiento de la empresa, generado en el periodo de proteccionismo al sector, limitó también sus posibilidades de expansión hacia nuevas actividades.

La inversión en maquinaria

La inversión de una empresa puede abarcar el incremento de bienes de capital, el de las inmobilizaciones, así como también las existencias en materia prima, bienes intermedios o acabados²⁹. Hemos tomado el nivel de la inversión en maquinaria, entendiendo ésta como un indicador aproximado de cambio tecnológico.

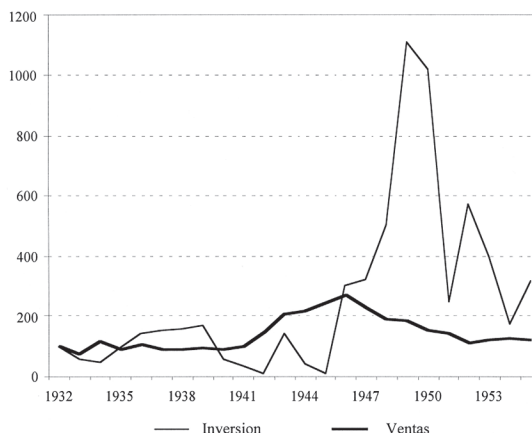
La década de los treinta aparece como un periodo donde la inversión en bienes de capital de la empresa crece moderadamente. Como reacción a la crisis, en los comienzos de la década de los treinta, como ya se ha mencionado, se instrumentó un aumento generalizado de las tarifas de importación. Luego, en 1932 se estableció una distribución de divisas a un «cambio compensado» para actividades consideradas prioritarias. Las actividades prioritarias incluían el pago de la deuda externa, los servicios del Estado y los insumos para industrias manufactureras intensivas en mano de obra.

La empresa Campomar aumentó su inversión en maquinaria al final de la

28. Acta de Directorio N.º 35, 3 de marzo de 1958.

29. Nadal (1992), p. 220.

GRÁFICO 4
INVERSIÓN EN MAQUINARIA EN LA EMPRESA CAMPOMAR.
 Valores constantes, 1932-1955 (1932=100)



Fuente: Cuadro A (Apéndice estadístico).

década de los treinta, luego ésta decayó durante el periodo en que el bloqueo del Atlántico impidió el flujo normal del comercio y, en la segunda mitad de la década de los cuarenta, tuvo un crecimiento sin precedentes.

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

Durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial la empresa Campomar se vio obligada a reducir significativamente la inversión en maquinaria:

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

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

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

La reanudación del comercio marítimo una vez finalizado el conflicto bélico permitió un aumento de la capacidad de producción. En 1942, un 4,1% del total de las importaciones para la industria fue destinado a la importación de equipos industriales; para 1948-1950 ese porcentaje aumentó a 14,5%³². El aumento de los beneficios y de la capacidad importadora, sumado a una política industrializadora, estimularon este proceso.

En el Gráfico 4, se compara la evolución de las ventas de la empresa Campomar y de su inversión en maquinaria. El periodo de la Guerra, durante el cual se incrementaron fuertemente las ventas, la compra de maquinaria estaba estancada. Esta tendencia cambió al final de la década de los cuarenta, cuando, pese a la caída de las ventas, el ritmo de adquisición de maquinaria se aceleró.

Durante los años de grandes ganancias de la Segunda Guerra Mundial la directiva de Campomar había creado un fondo especial para la compra de maquinaria futura. En 1948 la empresa realizó una importante adquisición de 46 telares³³.

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

Años más tarde, al suprimirse las medidas de protección a la industria, el sector quedaría con una capacidad de producción excesiva para la demanda existente. Los datos indican un empeoramiento de la relación producto-capital fijo de la industria textil con respecto al conjunto de la industria entre 1936 y 1960. En la década del sesenta, desaparecida definitivamente la coyuntura favorable para las exportaciones textiles, el sector utilizaba solamente un 45% de su capacidad de producción³⁵.

Evolución de la productividad

La productividad del trabajo representa la relación entre la utilización del factor trabajo y el producto que éste genera. Ésta es por lo tanto una variable que

32. Finch (1980), p. 98.

33. Carpeta Máquinas, en Archivo Campomar.

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

35. Íbidem.

determina fuertemente el coste de producción y es extremadamente sensible al crecimiento económico de una empresa, un sector o de la economía de un país.

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

Existen diferentes interpretaciones sobre los factores que inciden en la evolución de la productividad. Razo y Haber, en su estudio sobre la tasa de crecimiento de la productividad de la industria textil mexicana entre 1850 y 1933, destacan la influencia de tres tipos de factores: economía de escala, cambio tecnológico y cambio institucional³⁶.

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

Los factores institucionales comprenden el buen funcionamiento de los mercados, la consolidación de los derechos de propiedad y el estímulo a la inversión de recursos. La productividad es una variable dependiente de una multiplicidad de factores entre los cuales, además del equipamiento de capital y técnico, intervienen aspectos como la «moral» de los trabajadores o su compromiso con el trabajo, el grado de control que se ejerce sobre la fuerza de trabajo, la formación de los trabajadores y la organización y dirección del proceso de producción, las modificaciones en el proceso de trabajo, la organización social de éste, sus mecanismos de control, los incentivos salariales a los trabajadores, etc.³⁷

En una versión más extensa de esta investigación hemos indagado sobre la evolución de aspectos tales como los cambios en la organización del trabajo a nivel de la empresa, la evolución de la dispersión salarial entre categorías ocupacionales y por género, la movilidad en el interior de la empresa y la *rotación* de los trabajadores. Presentamos aquí la relación entre salario real y productividad³⁸. En Campomar, para el periodo estudiado (Gráfico 5), existe una relación positiva entre aumento de salarios y aumento de la productividad hasta 1946, coincidiendo con el periodo de crecimiento de la empresa.

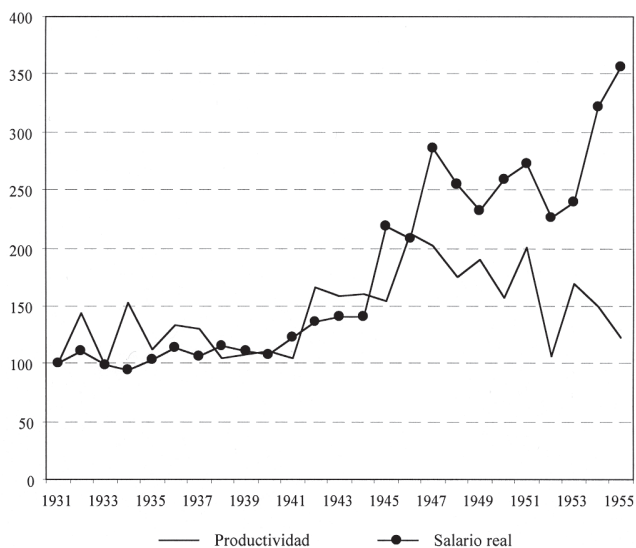
La evolución de la productividad del trabajo comparada con la evolución del salario real muestra una tendencia ligeramente inferior en la década de los treinta y hasta comienzos de la década de los cuarenta. Entre 1941 y 1944, la productividad se incrementa fuertemente, superando el crecimiento del salario real. Mantiene su nivel hasta 1946, para entrar en una fase descendiente entre 1947 y 1955. Durante este último periodo, los salarios reales continúan su fase de crecimiento, interrumpida por un descenso en 1952-1953. El hecho de que no exista

36. Razo y Haber (1998), pp. 506-507.

37. Sawyer (1989), pp. 43-45.

38. Camou (2001), cap. IV.

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y EL SALARIO MEDIO REAL



Fuentes: Cuadro A (Apéndice estadístico).

una correlación entre productividad y salarios para el conjunto del periodo, pone en evidencia la interacción de otros determinantes en la conformación de los salarios. En esta etapa el mercado de trabajo se encontraba fuertemente regulado, determinando dificultades y/o altos costes para la reducción de personal³⁹. Importa resaltar que los incrementos salariales eran una condición esencial para el funcionamiento del modelo de sustitución de importaciones, pero sin crecimiento de la productividad esas industrias, en el largo plazo, eran inviables.

La tendencia de la evolución de la productividad, obtenida a partir de nuestros datos, se confirma en líneas generales al ser comparada con la evolución para el conjunto del sector textil⁴⁰.

El incremento de la inversión en maquinaria que realiza Campomar en la posguerra no redundó en un aumento de la producción (Gráfico 1), por lo que podemos suponer que las condiciones adversas por la pérdida de la competitividad en los mercados externos y la situación de fuerte endeudamiento de la empresa impidieron la proyectada expansión productiva. Campomar reflejaba ya en este periodo lo que sería años más tarde una constatación para toda la industria textil

39. En 1953 se llegó a aprobar un proyecto en la Cámara de Diputados que establecía la necesidad de obtener una autorización del Consejo Nacional de Gobierno para la compra de maquinaria textil. El consejo podía vetar la compra si la empresa no disponía de puestos de trabajos para los obreros desplazados. La ley no fue aprobada, pero hubiera significado, de hecho, la inamovilidad de los obreros textiles. Bertino (2003), p.16.

40. Camou (2001), p. 43

uruguay: el exceso de capacidad instalada para un mercado muy limitado⁴¹.

En el caso de esta empresa que, como ya hemos hecho referencia, se mueve en un entorno de fuerte protección estatal, el crecimiento de la productividad aparece fuertemente ligado a las políticas económicas de protección a esa industria, más que a procesos de cambio tecnológico endógeno.

Una de las grandes limitaciones de la política proteccionista del Estado uruguayo fue su carácter intermitente y su falta de adecuación a las diferentes coyunturas, respondiendo fuertemente a las presiones de diferentes grupos. En ese contexto, la inversión a largo plazo en maquinaria y capital humano que demandaba el cambio tecnológico estaba sujeta a grandes riesgos y a la escasez de fuentes de financiación.

La dificultad para mantener los niveles de aumento de la productividad, cuando disminuyen los beneficios externos al sector, y las posibilidades de absorción de los mercados internos y externos ponen en evidencia la fragilidad de estos procesos. Especialmente, si tenemos en cuenta que el acceso a los mercados, a su vez, estuvo fuertemente condicionado por la intervención del Estado. La evidencia recogida parece confirmar la hipótesis de Bértola, que sostiene que:

«El crecimiento de la productividad fue muy alto en la industria, lo que contribuye a explicar el desarrollo salarial. Sin embargo, algunas estimaciones realizadas en base a la limitada información disponible, indican la inexistencia de alta correlación entre el crecimiento de la productividad y de los salarios en las distintas ramas industriales. Ella parece ser posible, ya que la formación de precios no estaba vinculada al desarrollo de la productividad sino que los precios estaban políticamente determinados y el nivel salarial, tanto en la industria como en el sector público, estuvo determinado fuertemente por el desarrollo del sector exportador y las posibilidades de proteger a la industria doméstica»⁴².

Distribución del producto entre costos y beneficios.

La información para el cálculo de costes y beneficios pertenece a los balances de la empresa, la cuenta de pérdidas y ganancias, los libros de ventas de la empresa y las planillas de trabajo. Esta información nos permitió reconstruir los ingresos anuales, generados por las ventas de la empresa, el coste de producción, compuesto por la mano de obra y las materias primas y los beneficios de la empresa. Las formas en que fueron calculados y/o estimados los diferentes rubros requieren de algunas aclaraciones previas.

a) Estimación de los costes

La información de que disponemos sobre los costes de producción de la empresa puede desagregarse en tres categorías: costes salariales, insumos y «Gastos Generales».

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

42. Bértola (1992^a), p. 17.

El concepto «Gastos Generales» de la cuenta de Pérdidas y Ganancias se compone de gastos de administración, costes salariales generados en el proceso de ventas, impuestos a las ventas y gastos en jubilaciones y pensiones de todo el personal de la empresa. La forma agregada en que se presenta este concepto en los libros contables no permite separar los costos salariales del sector ventas de los gastos.

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

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

b) La composición de los insumos

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

Las variaciones del gasto en compras pueden deberse a variaciones de los volúmenes o de los precios. El volumen de lana adquirido aumenta sustancialmente entre 1942 y 1947 (Ver Gráfico 1). Este es un periodo en que los precios de la lana se mantuvieron en niveles bajos y se corresponde con un momento de expansión de la producción de la empresa. Desde fines de la década de los cuarenta el volumen de compras cae, lo que corrobora nuestros datos sobre la caída de la producción en esos años. Se trata de un periodo en el que se produce una importante alza de los precios internacionales y nacionales de la lana.

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

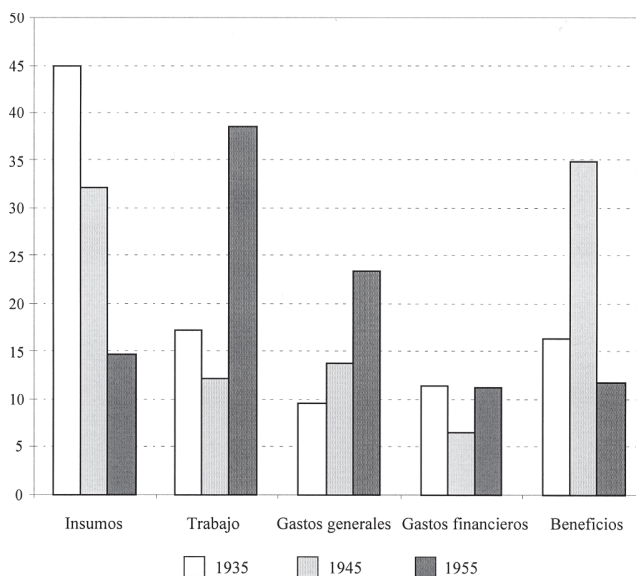
c) La distribución entre costes y beneficios

El concepto de beneficios que utilizamos es el de beneficio neto. Este implica en términos contables: ingreso total de las ventas menos los costes (salarios, materia prima y otros), descontados los costes del dinero y las amortizaciones⁴³.

43. Deane, Phyllis y Kuper, Jessica (eds.) (1992), p. 70.

GRÁFICO 6

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL ENTRE COSTOS Y BENEFICIOS. EMPRESA CAMPOMAR



Fuentes: Cuadro C.

Expresado en términos porcentuales y tomando en cuenta tres momentos bien diferenciados de la evolución de la empresa durante el periodo, obtenemos los resultados recogidos en el gráfico 6.

Los insumos disminuyen, de manera significativa, su peso porcentual en los ingresos a lo largo de todo el periodo. Esta caída porcentual podría explicarse por un aumento del valor añadido de la producción. Los costes salariales y los beneficios ocupan proporciones similares en 1935. En 1945, el gran incremento de los beneficios se corresponde con una disminución de los costes salariales y financieros. En 1955, la situación se invierte, mientras que la masa salarial aumenta de manera muy significativa su participación en los ingresos de la empresa, los beneficios tienden a disminuir.

Los gastos generales se comportan de manera similar a los salarios, ya que están compuestos en una parte importante también por costes salariales, tales como los aportes sociales por los trabajadores que hace la empresa y los salarios de administración y ventas. Solamente en 1945 aumenta, mientras bajan los costes salariales debido a gratificaciones extras, incluidas en el capítulo gastos generales, otorgadas al personal en el marco de la gran rentabilidad del periodo. En 1943, se instaura una forma de negociación colectiva de los salarios en la que intervienen los trabajadores, los empresarios y el Estado. Esta nueva forma de determinación de los salarios se hará efectiva en la empresa en 1945 y repercute

en aumentos de salarios y disminución de la desigualdad entre hombres y mujeres y trabajadores cualificados y no cualificados⁴⁴.

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

La caída de la producción, la productividad y las ventas desde finales de la década de los cuarenta y más pronunciadamente en los primeros años cincuenta estuvo acompañada también de una caída gradual de los beneficios, que al final del periodo representan un porcentaje de un 12% de los ingresos por ventas. La empresa inició también en este periodo un fuerte endeudamiento lo que provocó aumento de los costes financieros.

Conclusiones

En resumen, la evolución de la trayectoria de la industria textil lanera y el análisis de caso de la empresa Campomar nos permiten confirmar algunas regularidades ya estudiadas para la industria en su conjunto y realizar algunas nuevas afirmaciones.

Durante el periodo de estudio la empresa atravesó por distintas etapas en las que consolidó su posición en el mercado y creció en su nivel de actividad, mientras paralelamente aumentaban sus beneficios y se producía una mejora del nivel de ingresos reales de sus trabajadores. Estos años de prosperidad se corresponden con un periodo en que el sector textil lanero se vio favorecido de manera especial por una política de intervención estatal, tanto respecto a la producción para el mercado interior, a través del aumento de las tarifas de importación, la reducción de carga impositiva a los bienes de capital y del tipo de cambio, como para la destinada al mercado exterior, favorecida también por el tipo de cambio asignado a ésta. La ampliación del mercado interior a través del crecimiento de los salarios reales y la expansión del gasto público constituyeron otro importante componente del modelo industrializador.

Este crecimiento de la empresa se encuentra, como ya hemos mencionado, especialmente concentrado en los años de la Segunda Guerra Mundial. Durante esta etapa, el sector textil lanero creció y aumentó significativamente su participación en el valor añadido de la industria manufacturera, diferenciándose del comportamiento de otras ramas industriales. En ausencia de los principales abastecedores de manufacturas textiles en el mercado internacional y con políticas nacionales de promo-

44. Un análisis de la evolución de la desigualdad por género, tipo de ocupación y antigüedad en la empresa Campomar, en Camou (2001), pp. 75-87.

ción de exportaciones, las empresas con capacidad de producción para el mercado exterior, especialmente Campomar, experimentaron una evolución brillante.

Finalmente, se dibuja un periodo posbélico en el cual cambian radicalmente las reglas del juego impuestas desde el Estado, pasando a protegerse fuertemente a los exportadores de productos de menor valor añadido. La empresa Campomar experimentó una fuerte caída del valor de la producción, derivado de los cambios que se habían generado tanto en el mercado exterior como en las políticas de protección.

La industria textil lanera muestra una temprana caída de la producción y de la productividad, datos que confirman nuestro estudio sobre Campomar. Desde fines de la década del cuarenta el proceso de caída de la productividad es irreversible. La evolución de esta empresa con altos costos fijos, capacidad ociosa, rigidez ante los cambios determinados por la demanda y dependientes de la protección estatal, anticipa la crisis que luego experimentaría el conjunto de la industria manufacturera.

La interrupción de nuestro periodo de estudio en 1955 se debe principalmente a la disponibilidad de fuentes, pero coincide con el año en que se inicia la crisis estructural del modelo de sustitución de importaciones. A partir de mediados de los cincuenta, el modelo no resistirá la caída del excedente generado por las exportaciones ganaderas, consecuencia del aumento de la oferta en los países compradores. La política estatal dirigista, sustentada principalmente por una redistribución de ese excedente, acaba.

FUENTES

Anuarios Estadísticos de la República O. del Uruguay. Dirección General de Estadística y Censos. Montevideo.

Historical Statistics of the United States. Part 2 Bureau of the Census.

Registro Nacional de Leyes y Decretos de la República Oriental del Uruguay. (RNLD)

Diario Oficial

Prensa *El Día*

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

Uruguay, Ministerio de Industria y Trabajo. Dirección de Industrias. *Censo textil de 1951.*

Suplemento Estadístico de la Revista Económica del Banco de la República Oriental del Uruguay

Revista del Banco de la República Oriental del Uruguay. Departamento de investigaciones económicas.

Boletín Estadístico. Banco Central del Uruguay. Departamento de Investigaciones Económicas. Departamento de Estadísticas Económicas.

BIBLIOGRAFÍA

- BERTINO, M. (1995), *La centralización de capitales en la industria textil a través de la trayectoria de Salvo y Campomar y de Campomar y Soulas*, DT No.19, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- (1996), *La trayectoria del grupo Campomar en la industria textil uruguaya*, Documento de Trabajo No.30, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- BERTINO, M. y TAJAM, H. (1999), *El PBI de Uruguay, 1900-1955*, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración/Universidad de la República, Instituto de Economía, Montevideo.
- BERTINO, M. (2003), «La industria textil uruguaya en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (1930-1960): entre el desempeño global y la historia de empresas», Ponencia presentada en III Jornadas de la Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, 2003.
- BÉRTOLA, L. (1991), *La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961*, Facultad de Ciencias Sociales/ Ciedur, Montevideo.
- (1992a), «El régimen de acumulación neo-batllista», Mimeo, Facultad de Ciencias Sociales .
- CAMOU, M. M. (1996), *Salarios y costo de vida en el Río de la Plata, 1880-1907*, Documento de Trabajo, No. 28, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- (2001), «Industrialización y Trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949», Tesis de Maestría en Historia Económica aprobada, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- DEANE, P. y KUPER, J. (eds.), (1992), *Vocabulario básico de Economía*, Crítica, Barcelona.
- Dejemos hablar a los hechos*, Álbum de la empresa Campomar, Montevideo, sin fecha de edición (presumiblemente 1945).
- FINCH, H. (1980), *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- JACOB, R. (1981), *Breve historia de la industria en Uruguay*, FCU, Montevideo.
- JOHNSON, T. (1991), «Managing by Remote Control: Recent Management Accounting Practice in Historical Perspective», en Temin, P. *Inside the Business Enterprise. Historical Perspectives on the Use of Information*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- MILLOT, J., SILVA, C. y SILVA, L. (1973), *El desarrollo industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post-guerra de la Segunda Guerra Mundial*, Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República, Montevideo.
- NACIONES UNIDAS, Comisión Económica para América Latina, Cepal, 1964. *La industria textil en América Latina*, IV Uruguay, Nueva York.

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

NADAL, J. (1992), *Moler, tejer y fundir*, Ariel Historia, Barcelona.

RAZO, A. y HABER, S. (1998), «The Rate of Growth of Productivity in México, 1850-1933: Evidence from the Cotton Textile Industry», *Journal of Latin American Studies* 30, pp.481-517.

SAWYER, M. (1989), *The Challenge of Radical Political Economy*, Nueva York/Londres.

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

APÉNDICE

CUADRO A

PRINCIPALES INDICADORES ESTIMADOS. EMPRESA CAMPOMAR, 1931-1955

| | Compras de lana Miles de kilos | N.º trabaj. | VBP* Miles \$ 1931 | Maquinaria (inversión) Miles \$ 1932 | VA** Miles \$ 1931 | Productividad 1931=100 | Salario real medio 1931=100 |
|------|-----------------------------------|-------------|-----------------------|--|-----------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 1931 | 1.954 | 1.822 | 3.246 | | 1.149 | 100,0 | 100,0 |
| 1932 | 1.296 | 1.941 | 4.526 | 58,1 | 1.763 | 144,1 | 109,9 |
| 1933 | 1.654 | 2.158 | 3.551 | 31,0 | 1.316 | 96,7 | 116,4 |
| 1934 | 861 | 2.151 | 5.021 | 24,9 | 2.067 | 152,4 | 130,0 |
| 1935 | 1.767 | 2.303 | 4.303 | 51,8 | 1.627 | 112,0 | 106,2 |
| 1936 | 1.371 | 2.421 | 5.203 | 82,2 | 1.838 | 132,7 | 114,7 |
| 1937 | 1.170 | 2.335 | 5.176 | 86,1 | 1.574 | 130,3 | 114,8 |
| 1938 | 1.944 | 2.321 | 3.725 | 88,8 | 1.555 | 104,8 | 117,6 |
| 1939 | 2.030 | 2.393 | 4.278 | 97,7 | 1.645 | 107,2 | 113,7 |
| 1940 | 2.378 | 2.461 | 4.884 | 32,1 | 1.539 | 111,1 | 106,7 |
| 1941 | 1.632 | 2.491 | 5.410 | 20,6 | 1.793 | 104,7 | 118,4 |
| 1942 | 2.625 | 2.624 | 6.616 | 3,7 | 2.644 | 166,9 | 116,6 |
| 1943 | 3.861 | 2.854 | 7.449 | 81,9 | 3.658 | 159,2 | 156,5 |
| 1944 | 2.418 | 3.020 | 9.691 | 21,3 | 3.858 | 160,3 | 159,3 |
| 1945 | 2.837 | 3.061 | 8.993 | 5,3 | 4.253 | 154,4 | 179,9 |
| 1946 | 3.448 | 3.069 | 10.305 | 174,4 | 4.757 | 212,8 | 177,8 |
| 1947 | 1.954 | 2.993 | 7.785 | 187,0 | 4.009 | 202,6 | 206,9 |
| 1948 | 1.301 | 2.858 | 7.932 | 290,3 | 3.341 | 175,2 | 237,0 |
| 1949 | 3.426 | 2.644 | 6.729 | 645,4 | 3.322 | 190,9 | 230,6 |
| 1950 | 480 | 2.661 | 5.729 | 591,2 | 2.695 | 157,6 | 243,4 |
| 1951 | 1.143 | 2.595 | 6.389 | 142,3 | 2.492 | 201,0 | 293,9 |
| 1952 | 1.972 | 2.245 | 3.979 | 333,4 | 1.948 | 107,0 | 235,4 |
| 1953 | 1.096 | 2.228 | 5.142 | 229,1 | 2.103 | 169,2 | 224,5 |
| 1954 | 1.505 | 2.623 | 4.563 | 98,6 | 2.240 | 149,5 | 316,3 |
| 1955 | 2.751 | 2.555 | 4.336 | 183,7 | 2.095 | 123,0 | 333,5 |

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

Fuentes deflactor: Materia prima y salarios: Archivo Campomar; precios de los productos terminados: Bertino y Tajam. (1999), pp. 66-67.

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

* VBP: Valor Bruto de Producción.

**VAB: Valor Añadido Bruto.

CUADRO B
EXPORTACIONES URUGUAYAS DE MANUFACTURAS TEXTILES, 1943-1955

| | Cantidad Miles de ton. | Valor Miles de US |
|------|---|------------------------------------|
| 1941 | 686 | 1.600 |
| 1942 | 953 | 2.645 |
| 1943 | 1.667 | 5.371 |
| 1944 | 1.409 | 5.056 |
| 1945 | 2.202 | 8.583 |
| 1946 | 1.725 | 8.438 |
| 1947 | 981 | 3.932 |
| 1948 | 918 | 2.571 |
| 1949 | 2.295 | 3.834 |
| 1950 | 3.821 | 9.662 |
| 1951 | 6.562 | 28.224 |
| 1952 | 10.087 | 24.277 |
| 1953 | 15.610 | 41.192 |
| 1954 | 13.379 | 34.755 |
| 1955 | 15.474 | 34.796 |

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

CUADRO C
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN LAS VENTAS DE CAMPOMAR

| 1945 | Exportaciones Miles \$ corrientes | Ventas totales Miles \$ corrientes | Expo/ventas % |
|-------------|--|---|--------------------------------|
| 1943 | 4.994 | 12.853 | 38,9 |
| 1944 | 3.758 | 13.687 | 27,5 |
| 1945 | 3.217 | 15.263 | 21,1 |
| 1946 | 2.983 | 16.566 | 18,0 |
| 1947 | 712 | 14.635 | 4,9 |
| 1948 | 260 | 18.566 | 1,4 |
| 1949 | 3 | 15.179 | 0,0 |
| 1950 | 1.641 | 19.167 | 8,6 |
| 1951 | 344 | 16.205 | 2,1 |
| 1952 | 1.757 | 16.610 | 10,6 |
| 1953 | 61 | 19.692 | 0,3 |
| 1954 | 24 | 20.161 | 0,1 |
| 1955 | 0 | 20.384 | 0,0 |

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

CUADRO D
DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS DE CAMPOMAR ENTRE COSTES Y BENEFICIOS,
1931-1955. VALORES CORRIENTES EN MILES DE PESOS

| | COSTES | | | | | | Beneficio |
|------|----------|---------|---------|--------------------|---------------------|-------------|-----------|
| | Ingresos | Insumos | Trabajo | Gastos Generales** | Gastos Financieros* | Coste Total | |
| 1931 | 816 | 792 | 580 | 333 | 542 | 2.247 | 569 |
| 1932 | 3.741 | 1.165 | 748 | 400 | 516 | 2.829 | 912 |
| 1933 | 3.951 | 1.480 | 865 | 458 | 401 | 3.203 | 748 |
| 1934 | 4.724 | 1.307 | 992 | 549 | 621 | 3.469 | 1.255 |
| 1935 | 5.910 | 2.658 | 1.025 | 575 | 678 | 4.936 | 973 |
| 1936 | 5.449 | 2.059 | 1.149 | 573 | 648 | 4.429 | 1.020 |
| 1937 | 5.329 | 2.147 | 1.097 | 565 | 650 | 4.458 | 871 |
| 1938 | 4.578 | 1.643 | 1.071 | 627 | 585 | 3.927 | 651 |
| 1939 | 5.389 | 2.283 | 1.111 | 609 | 595 | 4.597 | 791 |
| 1940 | 5.292 | 1.784 | 1.173 | 819 | 721 | 4.498 | 795 |
| 1941 | 6.724 | 2.541 | 1.181 | 984 | 723 | 5.428 | 1.295 |
| 1942 | 10.156 | 3.860 | 1.675 | 1.224 | 802 | 7.561 | 2.596 |
| 1943 | 10.890 | 3.614 | 1.291 | 1.430 | 749 | 7.084 | 3.806 |
| 1944 | 14.131 | 5.954 | 1.441 | 1.763 | 897 | 10.054 | 4.076 |
| 1945 | 13.767 | 4.453 | 1.670 | 1.922 | 899 | 8.944 | 4.823 |
| 1946 | 16.686 | 5.033 | 2.838 | 2.337 | 1.045 | 11.253 | 5.433 |
| 1947 | 15.609 | 2.880 | 3.587 | 2.520 | 1.289 | 10.275 | 5.333 |
| 1948 | 16.893 | 3.994 | 3.884 | 2.754 | 1.532 | 12.164 | 4.729 |
| 1949 | 17.949 | 4.499 | 4.155 | 2.924 | 1.471 | 13.048 | 4.900 |
| 1950 | 15.010 | 2.167 | 4.590 | 2.727 | 1.683 | 11.167 | 3.843 |
| 1951 | 20.508 | 5.670 | 4.895 | 3.738 | 1.877 | 16.180 | 4.328 |
| 1952 | 15.562 | 3.171 | 4.531 | 3.507 | 1.610 | 12.819 | 2.743 |
| 1953 | 19.519 | 5.799 | 4.947 | 3.776 | 2.171 | 16.693 | 2.826 |
| 1954 | 20.449 | 2.692 | 7.968 | 4.590 | 2.353 | 17.603 | 2.846 |
| 1955 | 20.849 | 3.070 | 8.058 | 4.896 | 2.349 | 18.374 | 2.475 |

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

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

**Comprende beneficios, intereses, amortizaciones.