

**INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
(URUGUAY 1911-1930)**

**Héctor Tajam y Jaime Yaffé
Noviembre de 2003**

**INSTITUTO DE ECONOMÍA
Serie Documentos de Trabajo**

DT 7/03

INDUSTRIA MANUFACTURERA Y SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

(URUGUAY 1911-1930) *

Héctor Tajam y Jaime Yaffé

pocho@iecon.ccee.edu.uy

yaffe@iecon.ccee.edu.uy

INSTITUTO DE ECONOMÍA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

* Este documento de trabajo se inscribe en la preparación del tomo 3 de la *Historia económica del Uruguay* que se lleva adelante, bajo la coordinación de Magdalena Bertino, en el Área de Historia Económica del Instituto de Economía (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración) de la Universidad de la República. Muchas de las ideas aquí planteadas son el resultado de las discusiones colectivas desarrolladas por los autores junto a Magdalena Bertino y Reto Bertoni. Las becarias de investigación del Instituto de Economía, Paola Azar, Adriana Donnangelo y Claudia Sanguinetti, participaron en la discusión de un borrador de este texto y realizaron comentarios y sugerencias que contribuyeron a mejorar el resultado que ahora presentamos. Dos versiones anteriores del apartado 3 de este trabajo fueron presentadas en las VII Jornadas Internas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (Montevideo, julio de 2002) y en las XVIII Jornadas Anuales de Economía del Banco Central del Uruguay (Montevideo, julio de 2002). Agradecemos los comentarios y sugerencias que en ocasión de este último evento nos hicieron llegar Norma Lanciotti de la Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Gabriel Bucheli, Raúl Jacob, Benjamín Nahum y José Rilla leyeron una versión anterior de este trabajo e hicieron comentarios que ayudaron a mejorar el resultado final. A todos ellos nuestro agradecimiento. No obstante ello, lo aquí escrito es de la exclusiva responsabilidad de los autores.

INDICE

1. Introducción.....	4
2. Antecedentes.....	6
3. El desempeño de la industria manufacturera.....	10
<i>3.1. Crecimiento industrial e industrialización</i>	<i>10</i>
<i>3.2. Producto industrial por habitante y grado de industrialización.....</i>	<i>12</i>
<i>3.3. Dos fases del crecimiento industrial en el período.....</i>	<i>13</i>
<i>3.4. La estructura y el desempeño por ramas de la industria manufacturera.....</i>	<i>16</i>
4. La sustitución de importaciones.....	18
<i>4.1. El efecto sustitución.....</i>	<i>19</i>
<i>4.2. La producción industrial para el mercado interno.....</i>	<i>22</i>
<i>4.3. Las importaciones.....</i>	<i>26</i>
5. Conclusiones.....	31
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES	35
ANEXO ESTADISTICO	38
ANEXO GRÁFICO.....	41
APENDICE TEMATICO 1: LA FUERZA DE TRABAJO	46
APÉNDICE TEMÁTICO 2: EL MERCADO INTERNO.....	49
APÉNDICE TEMÁTICO 3: EL CAPITAL. INVERSIÓN, RENTABILIDAD, Y FINANCIAMIENTO.....	52

1. Introducción

Este estudio de la industria manufacturera uruguaya entre 1911 y 1930 se centra en dos asuntos que estructuran el texto.

En primer lugar nos proponemos cuantificar su crecimiento y discutir si constituyó o no un proceso de industrialización. Para ello, luego de registrar el ritmo y el tipo de crecimiento del producto manufacturero, observamos la trayectoria del grado de industrialización de la economía. Subsidiariamente consideramos en qué medida el desarrollo de la industria se basó en la transformación de materias primas o importados, así como en qué grado su producto se integró a la dinámica económica interna (consumo final o intermedio) o se destinó al mercado externo (exportaciones).

En segundo lugar, estudiamos el papel jugado por la sustitución de importaciones como modalidad y variable explicativa del crecimiento manufacturero en estos años. Para ello utilizamos un indicador basado en el coeficiente de importaciones, luego lo comparamos con los resultados que surgen de la evolución de la producción orientada al mercado interno y finalmente incorporamos la evidencia que surge del desarrollo de las importaciones de bienes de consumo. En ambos casos combinamos el comportamiento de los volúmenes totales (de producción manufacturera e importaciones) con la desagregación de los mismos de acuerdo a diversos criterios relevantes a los efectos del tema en cuestión: orientación al mercado interno o externo, manufacturación de materias primas de origen nacional o importado, sector manufacturero según tipos de productos (alimentos y bebidas, vestimenta y calzados, etc.).

En la literatura sobre el tema, puede encontrarse una relación cambiante en el estudio de ambos fenómenos (industrialización y sustitución). Muchas veces la sustitución se presenta como prueba (variable demostrativa) de la industrialización. En otras, la sustitución aparece como causa (variable explicativa) de la industrialización. Ambos caminos de investigación del tema son tributarios de las posibilidades que brindan las fuentes y datos disponibles. Cuando no se tenían estimaciones del producto industrial, lo que se hacía era trabajar de la primera de las dos formas mencionadas, en base al seguimiento de los indicadores usuales en el estudio del tema. Esto es, se observaba si existía una caída de las importaciones. Luego si la acompañaba un crecimiento del número de establecimientos industriales y del número de obreros. Finalmente, se concluía que, habiendo sustitución de importaciones, entonces había industrialización. Aquí recorreremos el camino inverso. Como tenemos series de producto, primero observamos si la industria crece y si crece su participación en el producto total. De allí concluimos acerca de la existencia o no de industrialización. Sólo después nos preguntamos si la sustitución existió y en qué medida explica el grado de industrialización verificado.

La estructura del trabajo se ordena de la siguiente manera. En base a la revisión de los antecedentes del tratamiento de la industria “temprana”, y en particular del papel de la sustitución de importaciones antes de 1930, en la bibliografía económica e histórico-económica, señalamos ciertos vacíos en los abordajes hasta ahora realizados y justificamos la pertinencia de este estudio (apartado 2). Luego el trabajo aborda las dos cuestiones centrales antes mencionadas (apartados 3 y 4). En las conclusiones (apartado 5) resumimos los resultados de la investigación y realizamos algunas consideraciones

centradas en esos dos asuntos que articulan el trabajo: el crecimiento industrial manufacturero y la sustitución de importaciones.

Finalmente el trabajo incluye un anexo estadístico y tres apéndices temáticos. El anexo contiene una serie de cuadros y gráficos en cuya información se sustentan algunas de las afirmaciones que se realizan en el texto, pero que, para no congestionarlo aún más, consideramos inconveniente intercalarlos en las partes correspondientes. En los apéndices se presentan algunas consideraciones y avances parciales sobre dos asuntos vinculados a esta investigación (fuerza de trabajo, mercado interno y capital) acerca de los cuales por el momento sólo pueden presentarse algunos resultados parciales de cuyo conocimiento no hemos querido privar al lector.

2. Antecedentes

Hace unos treinta años estaba muy extendida la idea de que el desarrollo industrial latinoamericano era un fenómeno que tenía su origen y explicación en la crisis de los años treinta. La imposibilidad de acceder al abastecimiento externo de bienes manufacturados habría impuesto el único camino posible en los hechos: la producción local de esos bienes que ya no era posible importar, dando así origen al proceso de industrialización por sustitución de importaciones (fenómeno identificado con la sigla ISI). Las economías primario-exportadoras habrían iniciado de esa forma la construcción de un nuevo modelo económico-social (el *modelo ISI*) que tendría en la expansión del sector industrial sustitutivo su base de desarrollo.

Autores de diversas orientaciones, que hacían de la industrialización una cuestión clave del desarrollo latinoamericano, compartían esa visión: “*Tanto los dependentistas como los estructuralistas se inclinaban o bien a pasar por alto el pleno alcance del crecimiento de las actividades de fabricación antes de 1930 o a quitarle importancia*”. (Lewis 1991: 232).

En Uruguay, los estudios sobre el proceso económico local compartieron esa mirada que ubicaba el proceso de crecimiento industrial como un resultado del *shock* externo de 1929. En este sentido, tanto el *Estudio económico del Uruguay* de la CIDE - Comisión Inversiones y Desarrollo Económico- (1963) como las dos ediciones (1969 y 1971) de *El proceso económico del Uruguay* del Instituto de Economía de la Universidad de la República coincidían en una visión de la historia industrial del Uruguay que en un caso omitía y en el otro disminuía la importancia de la industria antes de los treinta.

En el *Estudio Económico del Uruguay* se señalaba que “*La crisis de los 30 obligó al país a replegarse hacia adentro y lo hizo poniendo el acento sobre nuevos puntos de apoyo. Comenzó el proceso de sustitución de importaciones que permitió mantener satisfactoria posición en el balance de pagos del país, y a su vez proporcionar ocupación a la población creciente. La política proteccionista del Estado y la guerra europea fortalecieron el crecimiento de la economía hacia adentro*” (CIDE 1963: I 5, las negritas son nuestras).

Hoy, a casi cuatro décadas de la publicación del "informe de la CIDE", se ha avanzado significativamente en el conocimiento del desempeño industrial nacional y ha cambiado bastante, al menos entre los historiadores económicos, la visión que del mismo se tenía en aquel entonces. Aunque aún es mucho lo que resta por investigar sobre el tema, puede decirse que el crecimiento industrial en Uruguay es un fenómeno muy anterior a los años treinta: desde el último cuarto del siglo XIX se constata un proceso de *sustitución de importaciones* que se continuó, con oscilaciones, a lo largo de las tres primeras décadas del siglo XX. Esta nueva valoración de la “industria temprana” (expresión que alude a ese desempeño industrial antes de 1930) es el resultado de una considerable acumulación, cuya trayectoria vale la pena reseñar sumariamente.

Luis Faroppa (1965), en su interpretación del desarrollo económico del Uruguay, sin salirse del cauce interpretativo de inspiración cepalina, también había destacado la importancia de considerar la existencia de “[...] *una economía manufacturera incipiente*” con anterioridad a 1930, aunque también él señaló sus limitadas

dimensiones: “[...] al comienzo de la década de los treinta, nuestro país se encontraba con [...] su sector manufacturero incipientemente desenvuelto, sólo abastecía fragmentariamente el mercado doméstico de bienes que satisfacían necesidades elementales” (Faroppa 1965: 32-33).¹

En el *Proceso Económico del Uruguay* el Instituto de Economía reconocía un desarrollo de las actividades industriales antes de 1930: “... a partir de las leyes proteccionistas de 1875 y años siguientes se desenvuelve una industria –en buena medida artesanal- que tendió a monopolizar en determinados rubros el consumo interno ... Para completar este panorama debe señalarse el auge de la construcción en Montevideo y, desde principios de siglo, el de la industria frigorífica”. Pero se relativizaba su importancia, no prestándosele mayor atención pues: “no se desarrolló una industria dinámica”. Lo verdaderamente relevante era estudiar el período posterior a 1930 cuando “el país comienza ... a producir bienes industriales que hasta ese momento importaba”. Desde entonces “el proceso económico del Uruguay se caracteriza por dos aspectos básicos: el estancamiento ... del sector agropecuario y un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones”. (IE 1969: 44, 48-49).

En cambio, para Millot, Silva y Silva (1973) no sólo había existido un crecimiento manufacturero antes de 1930, sino que el desarrollo industrial posterior no hubiera sido posible sin aquel antecedente: “Tanto el desarrollo industrial previo como la crisis del sistema capitalista, entendida en sentido amplio, constituyeron los factores determinantes del proceso y la ausencia de uno de ellos habría hecho imposible el desarrollo posterior de la industria. En efecto, el desarrollo previo aseguró la existencia de la mayor parte de las condiciones de viabilidad física y económica y una estructura social que posibilitó el proceso. La crisis del sistema, a su vez, desempeñó un papel fundamental en el desarrollo industrial posterior a 1930 ya que permitió superar los problemas que enfrentaba la industria hacia el final de la década del veinte, debidos, éstos, a la presión especialmente económica de los países desarrollados (baja de los precios de las exportaciones y una competencia creciente con la producción industrial nacional).” (Millot, Silva y Silva 1973: 42).

De cualquier forma, esta consideración al desarrollo temprano de la industria no les llevó a minimizar la importancia del cambio que se produce con la crisis. Por el contrario, también ellos consideran que en 1930 se abre una nueva época caracterizada precisamente por el nuevo papel de la industria en la economía: “A partir de la crisis se procesa una nueva modalidad de crecimiento del país, en la cual la ganadería extensiva se estanca y la industria manufacturera se transforma en el sector de la producción material de mayor crecimiento y que impulsa el desarrollo de la economía en su conjunto. Puede afirmarse entonces, que el papel que cumplirá la industria manufacturera en la economía a partir de 1930 y las transformaciones sociales que el desarrollo industrial determina, permiten afirmar que ese año marca el comienzo de un nuevo período en la evolución histórica del país.” (Millot, Silva, Silva 1973: 43).

¹ Confirmando su reconocimiento de la existencia y especificidad de la industria anterior a 1930, en un trabajo posterior (en el marco de una publicación con fines de difusión amplia como era la Enciclopedia Uruguaya), Faroppa describió las características de la industrialización sustitutiva de importaciones entre 1875 y 1930 (Faroppa 1969).

De los ochenta en adelante el asunto de la “industria temprana” fue abordado explícitamente con mayor atención en los estudios histórico-industriales. Luego de la aparición a fines de los años setenta de un trabajo colectivo dedicado a la industria de fines del siglo XIX y comienzos del XX (Beretta y otros 1978), las historias de la industria desarrolladas por Lamas-Piotti (1981) y Jacob (1981b) dedicaron sendos capítulos al estudio de la industria en períodos anteriores a 1930.

Esos trabajos fijaron el punto de partida para una especificación y profundización de la problemática. Hacia fines de los ochenta Jacob realizó una síntesis del *estado del arte* sobre la cuestión de la *industria temprana* y dejó planteados los principales aportes realizados desde la Economía y desde la Historia en el marco de “*un debate nunca realizado*” (Jacob 1989).

Este reposicionamiento frente a la cuestión industrial en Uruguay, que invitaba a reexaminar, al tiempo que realizaba la importancia de hacerlo, el período anterior a 1930, se producía en el contexto de similar reconsideración del asunto entre los latinoamericanistas interesados en el tema. En 1986, poco antes de la publicación del mencionado artículo de Jacob, Colin Lewis decía al respecto: “*Aunque sigue habiendo desacuerdo e incertidumbre en relación con el tema principal, predomina el consenso en lo que respecta a importantes cuestiones de detalle. Ya no es posible presentar 1930 como punto de partida de la fabricación moderna en América Latina. Aunque el proceso de expansión industrial inducido por las exportaciones tenía unos límites definidos claramente, la fabricación moderna en América Latina data de la fase de crecimiento inducido por las exportaciones ... La perturbación exógena de 1930 no inició la fabricación ...*”. (Lewis 1991: 278).

A tono con esta tendencia más general, en Uruguay, sobre la base de los trabajos antes comentados -que Raúl Jacob presentó sistemáticamente en su artículo de 1989 enumerando los avances y déficit de la investigación en el tema hasta ese momento-, en los noventa se avanzó sustancialmente. Luis Bértola (1991) estudió la industria manufacturera entre 1913 y 1961 (cubriendo por tanto parcialmente el período de la industria temprana) realizando un estudio sectorial de las diversas ramas industriales en base a la combinación de varios criterios de desagregación. Millot-Bertino (1996) estudiaron la evolución de la industria manufacturera entre 1875 y 1911 aportando información y análisis sobre el proceso temprano de sustitución de importaciones en diversas ramas de la producción.

Finalmente, desde hace pocos años se cuenta en el país con estimaciones del Producto Bruto Interno (Bértola y colaboradores 1998; Bertino y Tajam 1999). Por primera vez existen series continuas de producto total y sectorial que permiten registrar la evolución de la producción industrial en conjunto y por ramas. Con esta base estadística, de la que no dispusieron quienes estudiaron el tema con anterioridad, estamos en condiciones de estudiar la cuestión de la industria temprana con nuevos datos, parciales pero muy importantes. Hasta el momento sólo el último trabajo de Luis Bértola (2001) sobre este asunto avanzó a partir de esa nueva información disponible.

Por tanto, este avance de investigación constituye un segundo abordaje de la industria temprana que hace uso de la nueva información que surge de las dos estimaciones del PBI uruguayo mencionadas. Utilizamos además una segunda base estadística hasta ahora no utilizada: una serie continua de importaciones desagregadas

por ramas construida recientemente en el Instituto de Economía a partir de fuentes primarias².

Este trabajo es al mismo tiempo la continuación del capítulo dedicado a la industria en Millot y Bertino (1996). Entonces se estudió el período 1875-1910. Por nuestra parte retomamos ese trabajo extendiendo el análisis desde 1911 hasta 1930. Entre ambos trabajos, la *Historia económica del Uruguay* que venimos desarrollando completa el estudio de la industria temprana entre 1875 y 1930.

² Esta serie fue elaborada por Carolina Valmaggia bajo la supervisión de Héctor Tajam, a partir de los “*Anuarios Estadísticos*” de la Dirección General de Estadística, y de “*Comercio Exterior de la República Oriental del Uruguay*” de la Oficina de Estadística Comercial.

3. El desempeño de la industria manufacturera

3.1. Crecimiento industrial e industrialización

Comencemos estableciendo una disquisición conceptual entre dos fenómenos distintos relativos al desempeño industrial: el crecimiento industrial y la industrialización. El primero refiere únicamente al incremento de la producción industrial. Pero la industrialización es algo más que el mero crecimiento de la industria. Se trata de un proceso por el cual el sector manufacturero se convierte en el motor del crecimiento de la economía, el sector que con su dinamismo empuja al resto. El crecimiento industrial es condición necesaria pero no suficiente para la industrialización. Para que ésta se produzca el sector industrial debe crecer a un ritmo superior al del resto de los sectores de la economía, de tal forma que aumente su participación porcentual en el producto nacional. La combinación de ambos factores -la participación relativa del sector en la estructura del producto total y el ritmo de crecimiento del sector- permite calcular la incidencia sectorial de la industria en el crecimiento global de la economía y así evaluar la existencia y grado de la industrialización.³

Para saber si en el Uruguay hubo entre 1911 y 1930 un proceso de industrialización, debe verse en qué medida la industria contribuyó a la evolución económica general, y situar el período en un rango temporal más amplio que permita observar en qué proceso de más largo aliento se inscribe. Para ello reunimos en el cuadro 1 los datos que permiten observar la evolución de la estructura económica entre 1900 y 1930, las tasas de crecimiento globales y sectoriales, así como las incidencias relativas de cada una de éstas en el crecimiento total.

³ Aunque a los efectos del tema de este trabajo, únicamente consideramos la trayectoria de la producción manufacturera y de la sustitución de importaciones, obviamente existen otros indicadores que dan cuenta de diversas facetas de un proceso de industrialización o de crecimiento industrial. En particular, algunos de esos otros indicadores posibles de consideración permiten conocer aspectos cualitativos de la evolución de la industria. La industrialización es un fenómeno de transformación que tiene impactos sobre muchos aspectos de la economía y la sociedad. Por ello, para estudiarla globalmente no basta con ver la trayectoria del producto industrial. Hay que mirar otros indicadores tales como: la organización del trabajo, su grado de especialización, la calificación de la mano de obra, el avance de la maquinización, el nivel de concentración, el tipo de organización del proceso de producción y de administración de la empresa. Estos aspectos son importantes puesto que no cualquier tipo de actividad secundaria cumple con los requisitos de la industrialización. Ésta requiere por lo menos la existencia de un sistema fabril, un cierto grado de maquinización, de concentración de fuerza de trabajo, de administración de la producción y de transformación de la materia prima tanto o, dicho de otro modo, de agregación de valor. Por ejemplo: la expansión de los saladeros en la economía uruguaya de los siglos XVIII y XIX no puede considerarse como parte de un proceso de industrialización. Por el contrario, la instalación y desarrollo de la fábrica Liebig en Fray Bentos en 1868, fue, indudablemente, un momento en el desarrollo de la actividad industrial en el país, al igual que la implantación y expansión de los frigoríficos a partir de 1904.

CUADRO 1

PRODUCTO BRUTO INTERNO 1900-									
Estructura, Tasas de Crecimiento Sectoriales e Incidencia Sectorial en el									
Total	Agrícola	Pecuario	Industria	Construcción	Transporte	EGA	Comunicaciones	Estado	Manufacturera
1. Estructura (a precios corrientes)									
1900	100,0	9,5	54,6	13,8	4,7	5,0	2,3	1,1	9,0
1911	100,0	11,6	36,3	18,5	14,3	6,5	2,3	1,4	9,1
1920	100,0	13,9	45,7	16,0	6,1	5,3	2,8	1,4	8,7
1930	100,0	13,6	33,4	16,5	8,7	10,7	4,5	1,5	11,0
2. Tasas de Crecimiento (acumulativas)									
1900-30	3,4	4,4	1,8	4,3	4,6	7,1	10,3	5,5	4,1
1900-11	3,6	2,3	1,4	5,7	11,9	8,4	8,6	9,1	2,9
1911-30	3,3	5,6	2,1	3,5	0,6	6,3	11,2	3,5	4,9
1911-20	0,5	3,6	-0,7	2,3	-6,7	3,2	13,8	5,4	2,2
1920-30	6,0	7,5	4,6	4,5	7,6	9,2	8,9	1,9	7,4
3. Incidencia (crecimiento ponderado por la estructura del año)									
1900-30	3,4	0,4	1,0	0,6	0,2	0,4	0,2	0,1	0,4
1900-11	3,6	0,2	0,8	0,8	0,6	0,4	0,2	0,1	0,3
1911-30	3,3	0,7	0,8	0,6	0,1	0,4	0,3	0,0	0,4
1911-20	0,5	0,4	-0,3	0,4	-1,0	0,2	0,3	0,1	0,2
1920-30	6,0	1,0	2,1	0,7	0,5	0,5	0,3	0,0	0,6

Fuente: Bertino-Tajam

No se observa un proceso de industrialización en las tres primeras décadas del siglo XX. Menos aún en nuestro período de estudio (1911-1930). Hay modificaciones en la estructura productiva, pero no un cambio estructural en favor de la industria manufacturera. Los sectores que aumentan su peso porcentual en desmedro del sector pecuario son: la agricultura, el transporte y EGA (electricidad, gas y agua).

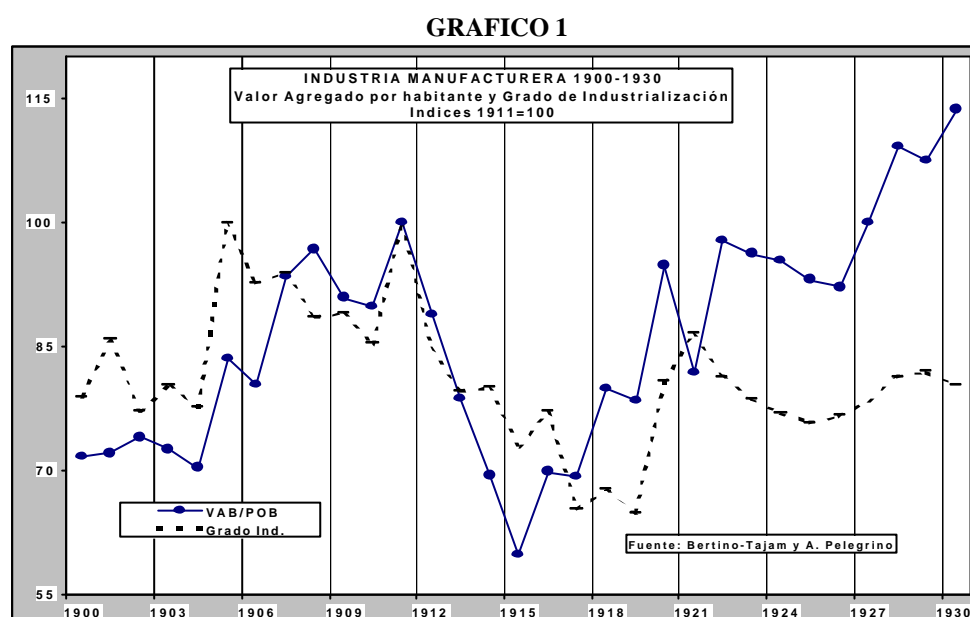
En segundo lugar, la contribución sectorial de la industria manufacturera al crecimiento evidencia dos momentos distintos. Realizó un importante aporte en el período de estancamiento 1911-1920, mientras que su incidencia en el crecimiento de los años 20 estuvo por debajo de la de los sectores que lo impulsaron (ganadería y agricultura).⁴

Si se considera todo el tramo 1900-1930 se observa que el crecimiento manufacturero fue constante aunque se fue enlenteciendo: entre 1900 y 1911 creció al 5,7% a.a., entre 1911 y 1920 al 2,3% a.a. y entre 1920 y 1930 al 4,5%. De todas maneras, la actividad industrial fue importante, poniendo a disposición de la población una mayor cantidad de productos en el período que nos concierne. En resumen: la industria creció pero no hubo industrialización. Observemos esto mismo a través de otros indicadores complementarios.

⁴ Luis Bértola ha señalado que el importante crecimiento manufacturero por él observado durante los años veinte fue impulsado por las exportaciones sobre la base de la expansión de la industria frigorífica. De allí que dicho período “difícilmente puede ser considerado escenario de un proceso de industrialización”. (Bértola 1991: 111). También debe llamarse la atención sobre el crecimiento del consumo interno. Según las estimaciones de producto del mismo autor, el consumo interno habría demandado en promedio el 63% de la producción pecuaria entre 1920-30 (Bértola 1998: 63-64, cuadro XIV). Y es altamente probable que esta participación fuera aun mayor dada la importancia que tenían en la época las “faenas no controladas”. Éstas fueron estimadas en un 18% de la producción total de vacunos (Bértola 1991: 297-300, cuadro A.7). Se trataría de una parte importante del producto ganadero que estaba fuera del circuito comercial y por tanto también de lo que pudiera considerarse una actividad de transformación o manufacturera.

3.2. Producto industrial por habitante y grado de industrialización

Es usual utilizar como indicador de industrialización la relación Producto Industrial por habitante⁵. Otro indicador de uso generalizado es el denominado Grado de Industrialización, que no es otra cosa que la participación del producto manufacturero en el PBI total. En el Gráfico 1 mostramos ambos indicadores para el período 1900-1930.



El producto manufacturero por habitante creció hasta 1911 para luego caer en forma pronunciada entre 1911 y 1915. Desde entonces inicia la recuperación. Recién en 1927, tras la caída generalizada de la actividad económica en los primeros años de la PGM y la subsiguiente recuperación, se alcanzó el nivel de 1911. Se reconoce claramente en el período de estudio 1911-1930 un ciclo bien delineado. Fue un largo período de caída y recuperación tanto para la industria como para la economía en general. Para ésta sin duda pesó el alto grado de apertura comercial que la hacía muy vulnerable a los *shocks* externos. Para la industria manufacturera tuvo que ver la importancia de la industria exportadora (carne y subproductos), la fragilidad del mercado interno y la dependencia de las importaciones de materias primas y maquinarias.

La evolución del grado de industrialización es consecuente con la productiva hasta 1921, año a partir del cual el crecimiento industrial es menor que el de la economía en su conjunto. En resumen, una evolución con un final en 1930 casi similar a 1900 e inferior a 1911, que nos reafirma la percepción de no estar frente a un período de industrialización del país si nos atenemos a estos indicadores primarios con un nivel de agregación muy alto. Estos datos confirman parcialmente las observaciones de Bértola (1991): es cierto que “entre 1913 y 1921, el peso relativo de la industria manufacturera se redujo”; sin embargo no podemos suscribir que esta tendencia “fue revertida durante el resto de los años 20”. Más que revertirse, la tendencia decreciente

⁵ También es un indicador aproximativo de la productividad industrial aunque ésta deba calcularse con mayor precisión considerando solamente la población empleada o, aun mejor, sobre el empleo industrial.

del peso relativo de la industria manufacturera, en los veinte éste se estanca, aunque es indudable que –como lo muestra la trayectoria del producto manufacturero por habitante en el Gráfico 1– la disponibilidad de bienes manufacturados en relación a la población creció considerablemente en ese mismo período.

En resumen, entre 1911 y 1930 Uruguay no avanzó en su grado de industrialización. No obstante ello, la producción industrial por habitante tuvo un moderado crecimiento, lo cual constituye un hecho muy significativo si se tiene en cuenta que en este período, caracterizado por la recepción de fuertes oleadas migratorias, el país experimentó un explosivo crecimiento demográfico (pasó de aproximadamente un millón de habitantes en 1908 a aproximadamente un millón setecientos mil en 1930).

El hecho de que la manufactura haya logrado acompañar y superar, aunque moderadamente, este importante aumento de la población, es un indicador del ya señalado dinamismo propio de su desempeño en este período. Sin embargo, el crecimiento manufacturero no fue suficiente para provocar un cambio en la participación relativa del sector en el producto total (véase la evolución del Grado de Industrialización en el Gráfico 1). Ello se debió a que, como puede observarse en el Cuadro 1, a pesar del declive de la contribución del sector pecuario, otros sectores tuvieron desempeños aun superiores al de la manufactura (agricultura y servicios).

3.3. Dos fases del crecimiento industrial en el período

Como vimos anteriormente, entre 1911 y 1930 el grado de industrialización cayó. Si se considera todo el período 1900-1930 se evidencia un estancamiento de la participación industrial manufacturera en el producto total.

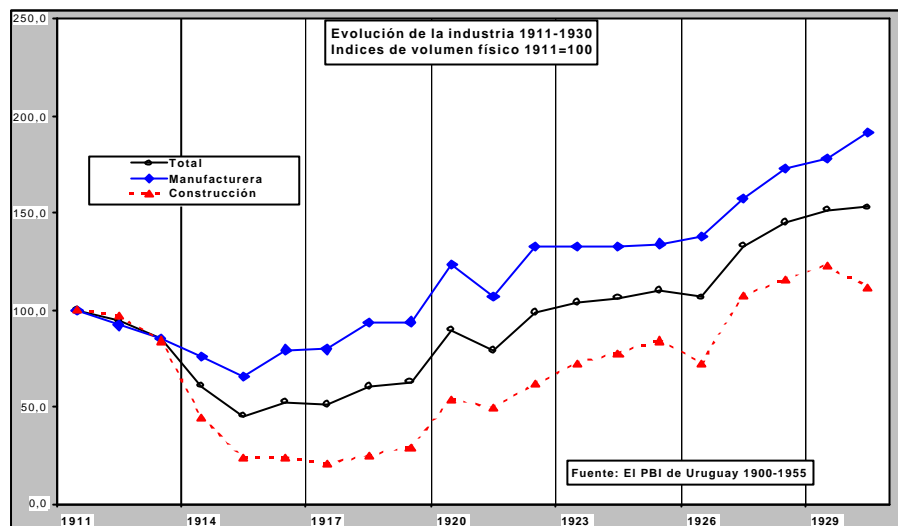
Resulta de interés comparar esta trayectoria con la del otro componente del producto industrial, esto es la industria de la construcción⁶. En el gráfico 2 se observa que el producto manufacturero cayó, aunque sin experimentar los profundos altibajos que caracterizaron a la construcción. La manufactura no sufrió en una forma tan aguda la crisis de 1913, y al final del período había superado ampliamente los niveles de 1911, a diferencia de la construcción que apenas lo logró, tardía y moderadamente.

La industria manufacturera tuvo un crecimiento continuo a partir de 1917, luego de la caída que se correspondió con el período bélico, alcanzando en 1920 el nivel de 1911. En cambio, la construcción recién inicia la recuperación en 1918, y en 1930 prácticamente se encuentra en el mismo nivel de 1911. Sin dudas, en estos comportamientos intervienen factores que diferencian a la construcción de las manufacturas, entre ellos: las dificultades de abastecimiento de materias primas

⁶ El interés de esta comparación reside en que, además de ayudar a identificar la trayectoria propia de cada sector, aporta elementos para explicarlas. En efecto, mientras que en el caso de la industria manufacturera juega un papel destacado la demanda externa, la de la construcción depende absolutamente del mercado interno. En segundo lugar, la construcción no está expuesta a la competencia extranjera, pero sí depende de la disponibilidad de insumos importados. Por tanto, de esta comparación entre la manufactura y la construcción pueden extraerse conclusiones acerca del papel que estas variables (demanda externa e interna, grado de exposición a la competencia extranjera, disponibilidad de insumos nacionales o importados) tienen en el desarrollo de cada uno de estos componentes del sector industrial.

importadas en el caso de la construcción, la recuperación de la demanda externa en el caso de la rama cárnica de la industria manufacturera, el impacto diferencial de los precios internacionales cuyo mayor nivel elevaba los ingresos del sector manufacturero y simultáneamente los costos de la construcción.

GRAFICO 2



El siguiente cuadro contiene las tasas de crecimiento industrial para las dos fases que se observan nítidamente en nuestro período de estudio:

CUADRO 2

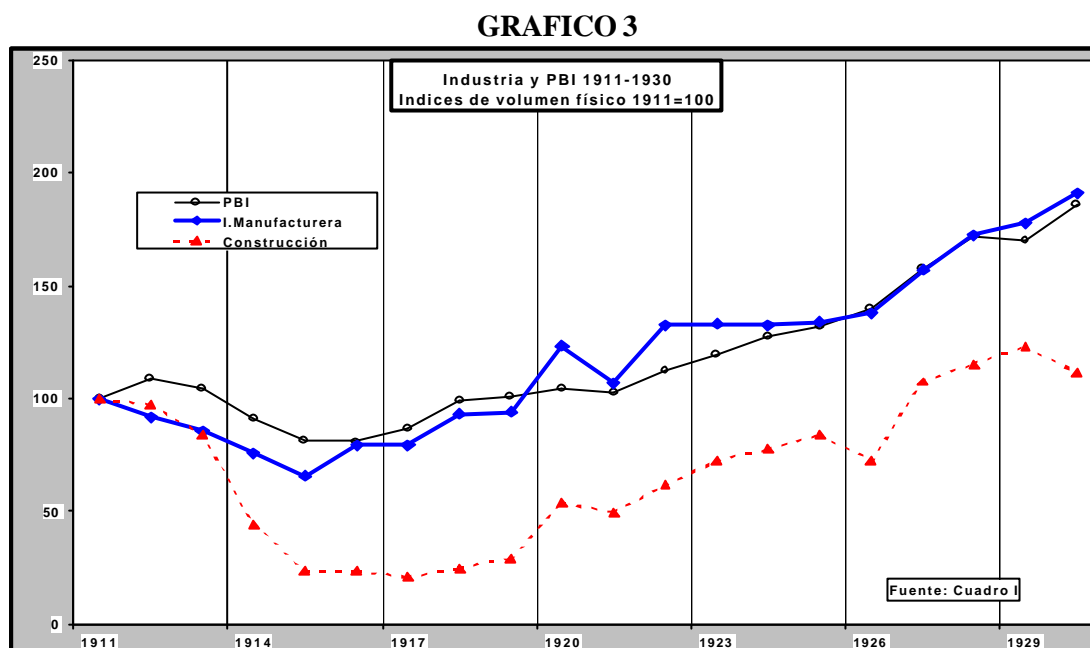
Tasas de crecimiento:				
	PBI	Industria	Manufac.	Construcción
1911-30	86,5	52,9	91,4	11,6
1911-20	4,5	-10,3	23,2	-46,2
1920-30	78,4	70,4	55,4	107,4
Acumulativas anuales:				
1911-30	3,3	2,3	3,5	0,6
1911-20	0,5	-1,2	2,3	-6,7
1920-30	6,0	5,5	4,5	7,6

Fuente: El PBI de Uruguay - BT 1999- Cuadro 16

El período 1911-1920 es de estancamiento a nivel general de la economía a pesar del buen desempeño comercial externo, observable en el disímil comportamiento de la industria manufacturera fuertemente inducida por la producción frigorífica (crece mientras el resto se estanca o baja). Mientras tanto, el período 1920-1930 es una fase de gran crecimiento en la que el PBI total alcanzó una tasa promedio acumulativo anual del 6%. Si bien esta fue una época de sostenido aumento de las exportaciones, lo cual podría explicar el buen desempeño de la industria manufacturera, también habría jugado

un papel relevante el crecimiento de la demanda interna⁷. Obsérvese que la industria de la construcción, que depende únicamente del mercado interno, tuvo un crecimiento superior al promedio alcanzando una tasa del 7,6% a.a.

¿Cómo influyó esta evolución del sector industrial en la evolución económica general? Para responder a esta interrogante comparemos la evolución de la producción manufacturera con la evolución del PBI total graficadas a continuación:



Observando estas series graficadas puede encontrarse la explicación del estancamiento en el grado de industrialización en 1911-1930 para la industria manufacturera. Tanto el PBI total como el producto manufacturero siguen una misma trayectoria, en particular a partir de 1916, justamente cuando se inicia la recuperación. No estamos en presencia de un factor de arrastre por parte de la industria, aunque no queda ninguna duda sobre el crecimiento manufacturero en el período.

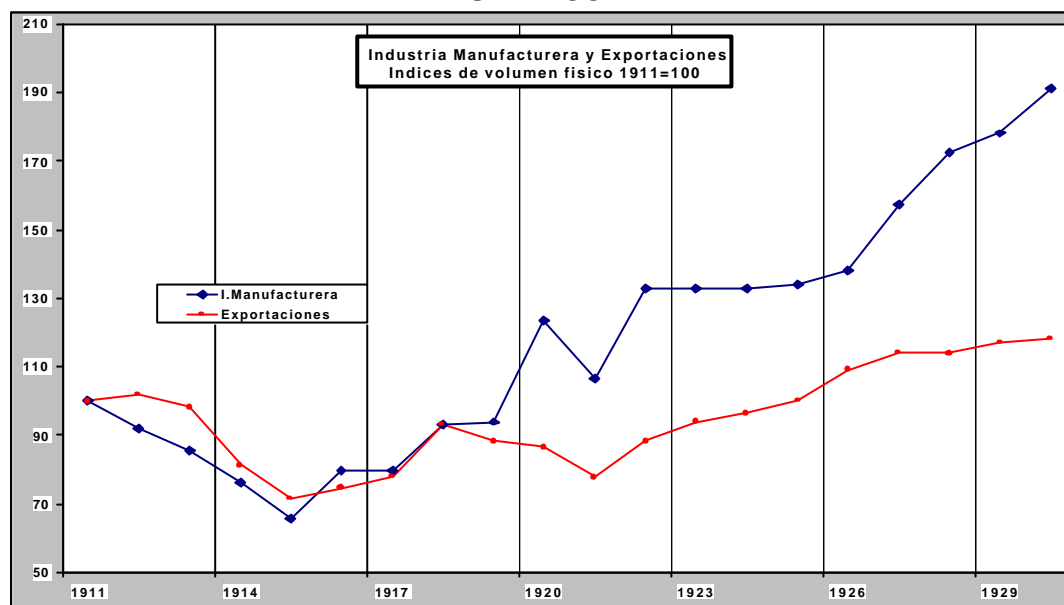
Dado que, como ya hemos dicho, la demanda externa era un componente relevante de la demanda agregada, la comparación entre la trayectoria de las exportaciones y de la manufactura permite visualizar en qué medida existió una correlación entre ambas. La gráfica 4 muestra una fuerte similitud entre el comportamiento de exportaciones y manufactura. Sin embargo, a partir de 1920 se separan. Ésta sería la manifestación de un “efecto arrastre” (de las exportaciones sobre la producción manufacturera) hasta 1920 y de un crecimiento del peso de la demanda interna desde entonces, en particular entre 1918-1922 y 1926-1930.

Si el mercado externo hubiera sido el componente principal del crecimiento manufacturero de estos años (1911-1930), entonces éste habría consistido en la expansión de las ramas preexistentes, dado que en el período no se agregaron nuevos

⁷ Véase al respecto el Apéndice Temático 2 “El mercado interno”.

bienes exportables al comercio exterior⁸. Si, por el contrario, el crecimiento manufacturero se hubiera apoyado en algún tipo de diversificación industrial, entonces, por la razón antes expuesta, habría sido la expansión de la demanda interna el factor explicativo principal de tal crecimiento. Veamos pues, cómo evolucionó la estructura de la industria manufacturera y cuál fue el desempeño sectorial de sus distintas ramas.

GRAFICO 4



3.4. La estructura y el desempeño por ramas de la industria manufacturera

En el cuadro 3 nuevamente podemos apreciar dos cortes muy claros: en 1911 se detiene el aumento continuado de la participación de la industria para el mercado interno y comienza lo que es su contrapartida, el mayor peso de la industria exportadora (carne y derivados) en una coyuntura de demanda externa favorable (PGM). Luego la tendencia se invirtió a partir de 1920, pero sin ocasionar cambios estructurales importantes para el final del período.

Aunque en 1930 la industria manufacturera había triplicado el volumen de su producción de 1900 (Bertino-Tajam 1999: 67, cuadro 7) -producto de una tasa acumulativa anual del 4.3% (el PBI creció al 3.4%)-, su participación en el producto total del país se encontraba en un nivel similar al de principios de siglo. Sin embargo, la estructura interna del sector industrial sufrió importantes modificaciones. Después de la Primera Guerra Mundial, las ramas vinculadas a la alimentación, donde predominaban la industria de la carne y la molinera, mostraron un crecimiento más lento que el conjunto de la industria manufacturera, al tiempo que se constata una fuerte dinámica en el crecimiento de ciertas actividades sustitutivas de importaciones y, especialmente, en la rama de los minerales no metálicos, arrastrada por el auge de la industria de la construcción. Esta disparidad de situaciones determinó un retroceso relativo de la industria de la alimentación, donde predominaba la industria frigorífica para la

⁸ Excepto entre 1915 y 1919, cuando se incorporó la exportación de carne en conservas con destino a los ejércitos europeos.

exportación, en la estructura del sector manufacturero, y un avance de la producción para el mercado interno.

Si se considera a la industrialización un fenómeno que debe -necesariamente- expresarse como un cambio en la estructura productiva del país, en el sentido de un avance sustancial del sector secundario de la economía, no existió este tipo de proceso antes de 1930. Si se acepta que los cambios en la estructura interna de la industria manufacturera constituyen un signo de industrialización, hacia 1930 este fenómeno ya estaba en marcha. En síntesis, si bien la economía uruguaya entre 1900 y 1930 no cambió su carácter agro-exportador, se asistió -hacia el final del período- a un incipiente proceso de diversificación productiva que sentó las bases del futuro desarrollo del sector industrial.

CUADRO 3

INDUSTRIA MANUFACTURERA 1911-1930									
ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO A PRECIOS CORRIENTES									
	Total	Alimentos, Bebidas y Tabaco	(Carne)	Textil	Madera	Papel	Imprenta	Minerales no Metálicos	Fósforos
1900	100,0	65,4	37,5	1,8	19,2	1,2	6,1	3,0	3,2
1901	100,0	60,9	34,1	2,9	22,3	1,3	5,9	3,1	3,7
1902	100,0	56,9	35,6	6,2	23,0	1,5	6,3	4,4	1,6
1903	100,0	58,4	35,0	7,2	19,3	1,6	6,2	4,7	2,5
1904	100,0	58,6	34,6	5,2	20,9	1,9	6,5	4,6	2,2
1905	100,0	52,5	30,1	6,3	24,8	2,4	6,8	4,7	2,4
1906	100,0	54,9	27,4	6,5	23,5	1,0	6,1	5,2	2,7
1907	100,0	53,6	25,4	7,3	22,9	1,5	6,1	5,7	2,9
1908	100,0	53,7	22,9	7,7	20,9	2,0	7,5	5,0	3,2
1909	100,0	48,7	20,4	11,0	23,7	2,0	6,4	5,3	2,8
1910	100,0	50,0	21,1	9,2	22,9	1,6	7,0	6,3	2,9
1911	100,0	43,3	18,2	9,8	27,2	2,4	7,5	7,1	2,7
1912	100,0	55,4	22,3	10,0	15,8	2,6	7,7	5,4	3,2
1913	100,0	63,2	33,9	9,2	11,4	2,4	7,0	3,7	3,1
1914	100,0	67,9	35,0	6,1	9,4	2,7	7,3	3,0	3,6
1915	100,0	70,5	37,0	3,4	8,2	3,1	8,1	2,7	4,1
1916	100,0	70,5	30,8	3,7	8,9	1,9	8,6	2,4	4,1
1917	100,0	70,9	33,4	5,5	11,2	0,9	6,1	1,9	3,6
1918	100,0	74,8	32,1	5,4	10,8	0,3	4,3	1,4	3,0
1919	100,0	68,6	32,9	7,7	11,0	0,6	6,3	2,6	3,2
1920	100,0	66,6	30,9	5,3	12,4	0,5	4,8	7,0	3,3
1921	100,0	66,7	25,9	10,2	7,2	0,6	5,3	6,7	3,3
1922	100,0	59,5	21,6	14,6	11,6	1,2	2,9	6,9	3,2
1923	100,0	55,1	24,2	12,4	16,5	1,1	3,2	8,5	3,1
1924	100,0	54,9	24,1	9,9	19,9	1,0	3,3	8,3	2,7
1925	100,0	53,7	24,8	7,2	21,0	2,1	4,6	8,6	2,7
1926	100,0	53,0	20,5	7,7	17,3	2,3	4,8	12,2	2,7
1927	100,0	52,9	18,9	4,3	19,2	1,9	4,2	15,2	2,3
1928	100,0	48,6	19,9	5,4	20,2	2,2	4,4	16,9	2,3
1929	100,0	49,6	22,7	6,6	18,0	2,2	4,5	17,0	2,2
1930	100,0	54,5	25,1	5,6	15,6	1,9	4,1	16,2	2,1

Fuente: Bertino-Tajam 1999

4. La sustitución de importaciones

¿Qué papel tuvo la sustitución de importaciones en el crecimiento manufacturero antes señalado? Desde fines del siglo XIX convivían las industrias exportadoras y las orientadas exclusivamente al mercado interno. La industria de la carne fue la única que combinó ambos mercados en forma permanente⁹. Por tanto, todas las demás ramas manufactureras son la que podrían haber protagonizado procesos de sustitución de importaciones.

Por sustitución de importaciones entendemos el proceso por el cual la producción nacional pasa a satisfacer la demanda doméstica hasta entonces cubierta por bienes importados. Por tanto, no todo crecimiento de la industria nacional con destino al consumo interno constituye de por sí un fenómeno de sustitución de importaciones. Tampoco se está en su presencia por la mera caída de las importaciones (ya sea en términos absolutos o como porcentaje de la oferta agregada). Una caída de las importaciones puede reflejar dos procesos de distinta naturaleza: la contención o la sustitución de importaciones propiamente dicha. La contención implica una reducción de las importaciones no acompañada de un aumento correspondiente de la producción interna de los mismos bienes o similares (justamente lo que define a la sustitución). En conclusión, para que haya sustitución, dado un nivel de consumo estable, deben verificarse dos procesos simultáneos: caída de las importaciones y crecimiento de la producción doméstica en los mismos rubros.

El crecimiento de la industria manufacturera fue más acelerado que el del PBI, pero la evolución del coeficiente de importación fue oscilante, con un resultado final incambiado: prácticamente el mismo en 1930 que en 1900. Durante la PGM sin duda estuvo presente una contención forzosa de las importaciones por el desabastecimiento y la inflación. Pero éstos también obraron como una protección adicional, por lo que puede decirse que también estuvo presente el efecto sustitución, puesto que ya no se regresó al superior nivel anterior de importaciones, pese al buen desempeño exportador.

¿Por qué no tuvo continuidad tal proceso en los años veinte? Creemos que se debe a la confluencia del alto crecimiento de la industria para la exportación que se da desde 1921 (carne, lana, cueros), con el crecimiento de la industria para el mercado interno que utilizaba materias primas importadas (en particular las vinculadas a la industria de la construcción). A ello probablemente se agregó un consumo importado adicional, alentado por la vertiginosa recuperación del poder de compra de las exportaciones (1921-1928), que contrarrestó el efecto sustitutivo. Además, como se señaló anteriormente, los niveles de protección comenzaron a perder eficacia frente a la competencia de los países industrializados. Éstos avanzaron tecnológicamente sin pausas produciendo a escalas superiores y, por tanto, a costos unitarios menores.

⁹ La industria harinera también colocaba parte de su producción en el exterior. Sin embargo, ello sucedía en forma esporádica. Lo permanente era que abasteciese al mercado interno.

4.1. El efecto sustitución

La industrialización de la primera mitad del siglo XX en América Latina, y en particular en Uruguay, estuvo asociada a la sustitución de importaciones. El desarrollo de la industria no impactó en la estructura de las exportaciones. Por el contrario, se reforzó el peso de los productos que tradicionalmente se vendían al exterior –en el caso uruguayo, carne y lana- sin promover un proceso de diversificación que nos pusiera a cubierto, o por lo menos resguardara, de las fluctuaciones de los términos del intercambio.

Para la CIDE la sustitución fue un fenómeno posterior al año treinta: *“la crisis de los 30 obligó al país a replegarse hacia adentro y lo hizo poniendo el acento sobre nuevos puntos de apoyo: comenzó el proceso de sustitución de importaciones la política proteccionista del Estado ... la fuerte demanda del gobierno y la distribución del ingreso (en tanto) el problema del balance de pagos fue solucionado por la propia sustitución ... y el precio de los productos exportables”* (CIDE 1963: I5-I6).

Con el propósito de indagar la presencia de este fenómeno con anterioridad a los treinta aplicamos el ejercicio de simulación que se realiza en el propio estudio de la CIDE (CIDE 1963: II.153).. Con la misma metodología, realizamos el cálculo del efecto sustitución de importaciones (en adelante ESI) para el período 1911-1930, cuyos resultados se presentan en el cuadro 4.¹⁰

CUADRO 4

EFFECTO SUSTITUCION DE IMPORTACIONES 1911-1930		
	Millones de pesos de 1961	
	1911	1930
Coefficiente de importación	40,5	29,5
Importaciones Simuladas		4209
Importaciones Efectivas	2675	3062
ESI (monto)		1147
ESI (%)		27.2

Fuente: CIDE 1963, Bertino-Tajam 1999.

De acuerdo a estos resultados, las importaciones efectivamente realizadas en 1930 fueron un 27% menores respecto al monto que hubieran alcanzado de haberse mantenido la misma relación importaciones/oferta total de bienes de 1911. ¿A qué se debe esta diferencia? ¿Puede atribuirse a la sustitución de productos importados por

¹⁰ A partir del coeficiente de importaciones sobre la oferta total de bienes (PBI+importaciones) de un año base, se supone incambiado dicho coeficiente en el año final del período estudiado y se calcula cuál hubiera sido el monto de las mismas (importaciones simuladas). La diferencia entre éstas y las importaciones realmente realizadas (importaciones efectivas), da como resultado un monto, que se denomina “efecto sustitución en las importaciones de bienes” (ESI). Para ponderar la importancia relativa de la sustitución así estimada, el ESI puede expresarse también como el porcentaje que surge del cociente entre el monto de la diferencia entre las importaciones simuladas y las efectivas y las primeras.

producción interna? De ser así, el fenómeno sustitutivo mostraba ya una importante presencia con anterioridad a los años treinta¹¹. Sin embargo el resultado puede estar afectado por la elección de los años extremos del período considerado.

Este cálculo puede realizarse también con una periodicidad anual, con un cambio del supuesto sobre la permanencia del coeficiente de importación año tras año. Si consideramos no ya el período en su conjunto sino el efecto acumulativo anual, los resultados nos permiten observar entre 1911 y 1920 un proceso de reducción progresiva del peso de las importaciones en la oferta final de bienes, con su contrapartida de aumento del ESI (ver cuadro). Esta tendencia se estanca, aunque no se revierte, desde 1921 hasta el final del período.

CUADRO 5

Cálculo anual del Efecto Sustitución (1911-1930)

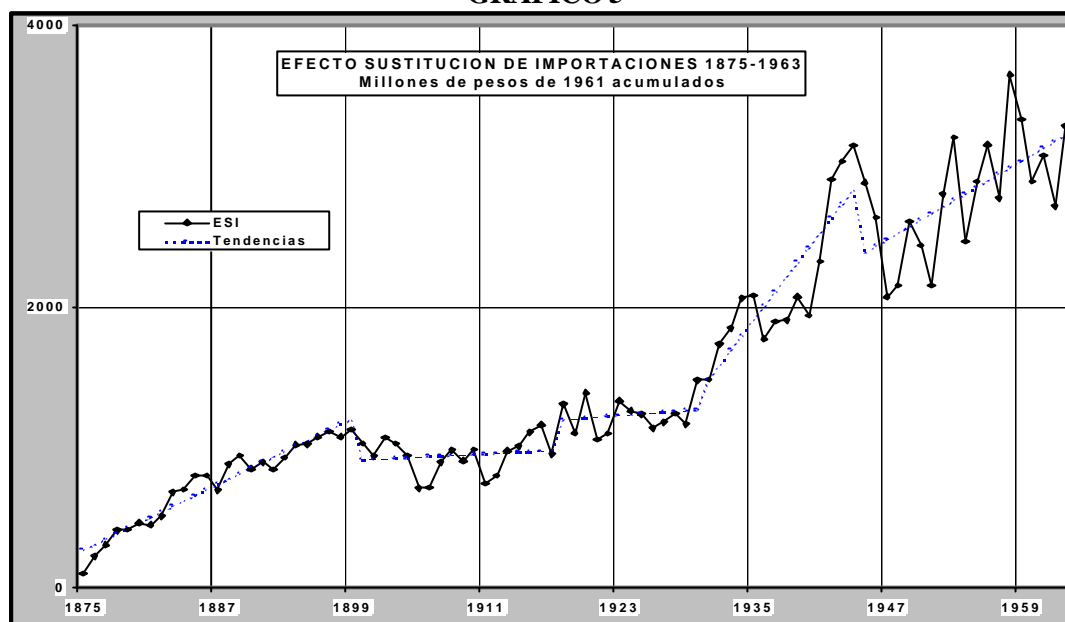
Años	% de M/(PBI+M)	ESI Anual %	ESI Acumulado %	Años	% de M/(PBI+M)	ESI Anual %	ESI Acumulado %
1911	40.5	0.0	0.0	1921	34.7	-18.5	9.5
1912	39.6	2.2	2.2	1922	30.3	12.5	22.1
1913	36.9	6.8	8.9	1923	30.3	0.0	22.1
1914	36.4	1.4	10.3	1924	31.3	-3.1	18.9
1915	34.4	5.6	15.9	1925	31.6	-1.0	17.9
1916	33.2	3.3	19.2	1926	32.8	-3.9	14.0
1917	37.1	-11.6	7.6	1927	32.4	1.4	15.4
1918	30.8	16.9	24.6	1928	31.7	2.0	17.4
1919	34.2	-10.9	13.7	1929	32.5	-2.5	14.9
1920	29.2	14.4	28.1	1930	29.5	9.4	24.3

Fuente: Bertino-Tajam '99; Tajam '00, Baptista-Bértola '98.

Si se observan en el gráfico 5 estos mismos resultados en una serie de tiempo más larga (1875-1963), se visualiza claramente que el nivel en que se estabilizó la reducción de las importaciones en los años veinte fue un escalón a partir del cual se profundizó el proceso desde los treinta en adelante. Para resaltar este hecho es que hemos ubicado el eje en el promedio del ESI para los años veinte (1918-1930) y para los tramos anteriores (1875-1899; 1900-1917) y posteriores (1931-1944; 1945-1963). Se visualizan tres grandes períodos. El primero (1875-1899) es de caída constante del coeficiente de importaciones (aumento del ESI). El segundo (1900-1930) muestra un estancamiento sin retroceso con dos escalones, pues entre 1917 y 1930 el ESI alcanza un nivel superior. En el tercer período (desde 1931) se produjo el mayor avance de la sustitución. Por tanto, visto el proceso en su conjunto, la caída del peso de las importaciones en la oferta total de bienes iniciada en el siglo XIX y consolidada en las tres primeras décadas del XX, no fue un mero fenómeno coyuntural originado en la contención de importaciones por efecto de restricciones externas o caída de la demanda interna, sino de un cambio estructural asociado a la efectiva sustitución de producción importada.

¹¹ Si retrocedemos con este indicador hasta 1900, en realidad recién comienza a presentar resultados positivos continuos, que indican la posible presencia de la sustitución, a partir de 1912.

GRAFICO 5



Ahora bien ¿cuál es la incidencia de la sustitución en el crecimiento de la industria manufacturera en estos años? Para acercarnos a esta cuestión, hemos estimado, bajo ciertos supuestos, el posible aporte de la sustitución de importaciones a la tasa de crecimiento del total del producto manufacturero y de cada una de sus ramas orientadas al mercado interno¹². Como resultado de esta estimación (véase el Cuadro 6), surge que el aporte de la sustitución de importaciones al crecimiento total de la industria manufacturera entre 1911 y 1930 se ubicaría en un 15%. Dicho de otra forma, la sustitución habría aportado 0,4% del 2,9% que alcanzó la tasa de crecimiento acumulativa anual de la industria manufacturera entre esos años. Puede concluirse, entonces, que la incidencia de la sustitución en el desempeño manufacturero total fue muy bajo.

Sin embargo, no debe perderse de vista que cuando estimamos su incidencia en cada una de las ramas estudiadas se observan realidades diferentes que el cálculo total oculta. En algunas ramas (bebidas, vino, textil) el aporte de la sustitución fue superior al 50%; vale decir que más de la mitad del aumento de la producción de esas ramas puede explicarse por la sustitución de importaciones de esos mismos bienes. Mientras tanto, en otras ramas (harinas, panificación, cerveza, imprenta) la incidencia es menor al 10%, por lo que el crecimiento no puede explicarse como parte del fenómeno sustitutivo (ver cuadro 6).

¹² Para calcular el posible aporte de la sustitución del consumo importado al crecimiento del producto se supone que la disminución de las importaciones estimada a través del ESI fue cubierta en su totalidad por el aumento de la producción interna. En otras palabras estamos descartando la posibilidad de que el descenso de las importaciones se deba parcial o totalmente a una caída del consumo.

CUADRO 6

EL EFECTO SUSTITUCION DE IMPORTACIONES								
ESTIMACION DEL PROBABLE APORTE DE LA SUSTITUCION AL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PERIODO 1911-1930								
Concepto	PBI de la Ind. Manufacturera		Efecto Sustitución (ESI)		PBI Manuf. sin ESI		Aporte del ESI	
	Aumento entre 1911-1930 en miles de \$ de 1911	Tasa de crecimiento ac. anual 1911-1930	Acumulado 1911-1930 Miles de \$ de 1911	% del ESI en el aumento productivo	Miles de \$ año 1930 a precios de 1911	Tasa de crec. ac. anual 1911-1930	al crecimiento acumulativo anual Diferencia en %	
TOTAL	15352	2,9	2829	18,4	33824	2,5	0,4	15,0
Alimentos	2473	3,4	-453		5746	3,8	-0,4	
Harina	1143	4,3	28	2,5	2049	4,2	0,1	1,7
Pan,Fid,Conf.	1978	5,9	203	10,3	2772	5,5	0,4	6,6
Azúcar	-685	-13,4	-2391		2438	6,5	-20,0	
Bebidas	2351	6,1	1747	74,3	1744	2,3	3,8	62,7
Vino	1157	6,9	1123	97,1	484	0,4	6,5	94,5
Cerveza	1154	5,3	50	4,3	1794	5,2	0,2	2,9
Tabaco	594	2,4	-17		1667	2,4	0,0	
Textil	1849	3,4	1725	93,3	2206	0,3	3,1	91,0
Papel	138	1,3	-264		909	3,1	-1,8	
Imprenta	1640	3,8	180	11,0	3059	3,5	0,3	8,6
Min. No Metal.	4752	7,7	2473	52,1	3801	4,9	2,8	35,9

Fuente: Bertino-Tajam 1999; Anuarios Estadísticos.

Por último, hay que hacer algunas precisiones sobre el alcance de estas consideraciones. Como dijimos antes, la mera contención de importaciones no es sinónimo de sustitución. El ESI, dado que se basa en el coeficiente de importaciones, no distingue ambos fenómenos. A esto cabe agregar otra limitación: una caída del ESI puede estar dada por un crecimiento de la industria para el mercado interno que procesa materias importadas. Por ejemplo, el estancamiento observado en el ESI durante los años 20 no necesariamente implica que haya habido un descenso de la sustitución. Podría responder a cierto crecimiento de la industria manufacturera productora de bienes para el mercado interno pero procesadora de insumos importados (textil algodón, papelera, imprenta, cementera y cervecera). Para dilucidar este problema, a continuación se estudia más detenidamente la evolución de la producción industrial para el mercado interno y luego se la discrimina según el origen de la materia prima procesada.

4.2. La producción industrial para el mercado interno

En primer lugar interesa cotejar la contribución relativa del mercado interno al crecimiento manufacturero. En la gráfica 6 se observan los comportamientos de las ramas industriales orientadas al mercado interno y al mercado externo entre 1911 y 1930.

El mercado externo fue más dinámico, en particular como impulsor del crecimiento acelerado de los años 1915-1918 y 1922-1923. Estos impulsos exportadores fueron seguidos también de profundas caídas. Por ello su incidencia en el crecimiento industrial no fue tan superior al crecimiento más sostenido de la producción para el mercado interno.¹³

¹³ Debe tenerse en cuenta que existía una alta preponderancia de las manufacturas consumidas

Esta última muestra un ciclo de caída (1911-1915) y recuperación (1916-1920) que abrió una nueva fase de crecimiento. De tal forma que entre 1916 y 1930 la industria manufacturera orientada al mercado interno experimentó un crecimiento casi continuo. Frente a la fuerte caída de las importaciones entre 1911 y 1916, se produjo una respuesta productiva que llegó hasta el final del período.

Visto el período 1911-1930 en su conjunto, la industria manufacturera creció y en ese crecimiento tuvo un papel destacado el abastecimiento del mercado interno. Como señalamos en el apartado anterior, el aporte de la sustitución a ese crecimiento habría sido moderado, alcanzando, en el caso extremo considerado en nuestra estimación, apenas un 15%. En esos mismos años constatamos una fuerte expansión de la demanda interna (ver el Apéndice Temático 2). Por tanto, el crecimiento del mercado interno habría pasado a ser crecientemente cubierto por el incremento de la producción nacional sin que ello implicase una reducción significativa de las importaciones de bienes de consumo competitivos con la producción nacional.

Por otra parte el estancamiento del coeficiente de importaciones (o sea la detención de su caída) desde 1918, podría explicarse por el propio desarrollo de la industria manufacturera orientada al mercado interno, en el caso de que las ramas que crecen fueran las procesadoras de materia prima importada. Para verificar esta hipótesis consideramos ahora la desagregación entre las ramas manufactureras que procesan materia prima nacional y aquellas que lo hacen con materia prima importada.¹⁴

En el gráfico 7 se observa que la transformación de materias primas importadas que venía creciendo desde el novecientos, tuvo en nuestro período un prolongado estancamiento (1911-1926). Debe descartarse entonces que el estancamiento del ESI (del coeficiente de importaciones que venía cayendo) se deba al crecimiento de la industria manufacturera para el mercado interno procesadora de materia prima importada.

internamente sobre las exportadas. En la muestra de ramas que dio origen a la estimación del PBI manufacturero 1900-1955 (Bertino-Tajam 1999), la producción para el mercado interno (toda menos la parte de la producción frigorífica y harinera que era exportada) supera en promedio el 80% sobre el total para el período 1911-1930. Si consideramos solamente aquellas ramas que enfrentaban competencia real de productos importados (excluimos carne, harina y lechería), la participación se mantiene en el orden del 70%.

¹⁴ Para el caso de la materia prima importada realizamos la estimación a partir de Bertino-Tajam 1999, sumando las ramas de azúcar, tabaco, madera, papel, imprenta, productos minerales no metálicos (excepto vidrio), fósforos, y textil algodón. Luis Bértola realizó una estimación para lo que él denominó Sector IV (Bértola 1991: 160-162), con la que podemos comparar nuestros resultados. Bértola afirma que “*Un crecimiento anual del sector (IV) del 7.5% entre 1924 y 1930 parece una hipótesis realista*”. Nuestra estimación arroja un crecimiento del 7% para el mismo período.

GRAFICO 6

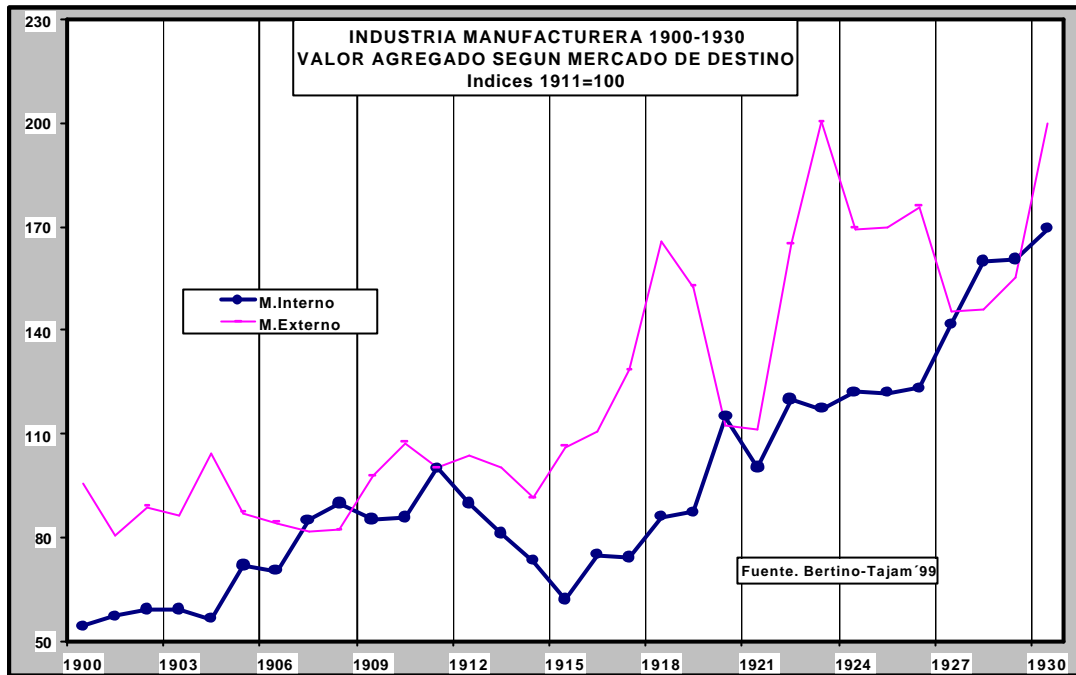
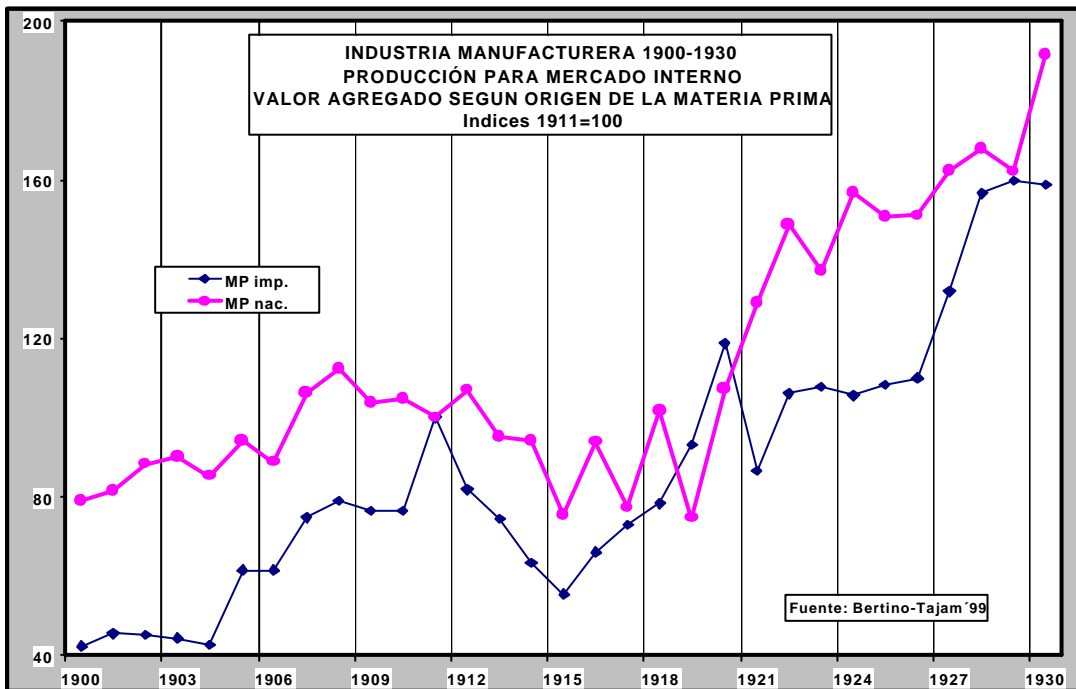


GRAFICO 7



La producción de manufacturas para el mercado interno procesando materias primas nacionales evidencia un estancamiento entre 1909 y 1920. De allí en adelante es el principal componente de la recuperación. Este crecimiento contribuye a explicar el detenimiento observado en la caída del coeficiente de importaciones (a través del estancamiento del ESI) en los años veinte. Esta explicación se completa con la observación realizada en el párrafo anterior: entre 1920 y 1930 el crecimiento de la producción con materias primas importadas fue mucho menor (2,5 a.a. frente al 6,5 a.a. de la procesadora de materias primas nacionales). Desde el punto de vista de la medición del efecto de la sustitución, esta constatación se vuelve relevante dado que las ramas procesadoras de materia prima importada eran las más importantes en el abastecimiento del mercado interno y por tanto las de mayor potencial sustitutivo.¹⁵

Este tipo de clasificación (en función del origen de la materia prima) presenta una limitación para el estudio del fenómeno sustitutivo. Al integrar a todas las producciones con materia prima nacional no se discrimina entre las que efectivamente debían enfrentar la competencia extranjera y aquellas que, dado el nivel tecnológico de la época, por la característica de su productividad física natural, gozaban de amplias ventajas comparativas. En estos casos no preexistía un consumo de bienes importados a sustituir. Tal es el caso de la carne, el cuero, la leche, y la mayoría de sus derivados.

Por ello hemos estimado el valor agregado de la producción manufacturera para el mercado interno con materia prima nacional que enfrentaba competencia externa en el mercado interno (esto es el total de esa producción menos los rubros cárnico y lácteo¹⁶).

CUADRO 7

INDUSTRIA MANUFACTURERA 1900-1930								
Tasas de crecimiento acumulativa anuales								
Períodos	PBI total	Ind. Man. total	Mercado externo	Mercado Interno				
				Total	M. Prima importada	Materia Prima Nacional		
Total	c/comp.	s/comp.						
1911-30	3,3	2,9	3,7	2,8	2,2	3,7	4,9	2,7
1911-20	0,5	1,5	1,9	1,5	1,9	0,7	4,3	-2,7
1920-30	6,0	4,1	5,3	4,0	2,5	6,5	5,5	7,8
1900-30	3,4	3,7	2,6	3,8	4,2	3,4	5,0	2,2

Fuente: Bertino-Tajam '99

¹⁵ Luis Bértola realizó un análisis similar (Bértola 1991, Cuadro III.3, pág. 83). Sin embargo, es prácticamente imposible comparar los resultados dado que existe una importante diferencia en los rubros considerados como parte de la producción manufacturera para el mercado interno procesadora de materia prima nacional (lo que él clasifica como "sector II"). Mientras que Bértola adopta un criterio sectorial (ramas exportadoras y no exportadoras) nosotros discriminamos la producción por mercado de destino (interno o externo) más allá de la rama a la que pertenezcan. Bértola sólo considera como parte del Sector II de la industria manufacturera al complejo triguero y a la industria vinícola. En nuestro caso incluimos además la carne procesada para el consumo interno y la rama textil lanera (que en esta época no exportaba). El origen de esta diferencia está en que Bértola incluye completamente en el sector exportador a las ramas productivas que habían mantenido una relación históricamente fuerte con la exportación (carnes, lanas y cueros), más allá de que una parte de su producto se destinase al mercado interno.

¹⁶ No se menciona el caso del cuero, que también correspondería excluir, dado que no forma parte de la estimación del producto manufacturero en que nos basamos (Bertino y Tajam 1999).

Del cuadro 7 surge que el crecimiento de la industria manufacturera procesadora de materia prima nacional orientada al mercado interno que enfrenta competencia extranjera, tuvo entre 1911 y 1930 un desempeño superior: 4.9% a.a. frente al 2.7% a.a. de las producciones que no enfrentaban competencia extranjera¹⁷. Si la manufactura que creció fue la que competía con bienes importados, entonces lo debió hacer en base a la sustitución de esos bienes para cuya adquisición existieron en el período fuertes restricciones. La industria local ocupó entonces la demanda no satisfecha por los bienes de consumo importados.

Lo que resulta paradójico es que en el subperíodo 1911-1920 la industria manufacturera procesadora de materias primas importadas tuvo un mejor desempeño que la procesadora de materia prima nacional (1.9% y 0.7% promedio anual respectivamente) cuando existían serias limitaciones a la importación que afectaban el normal suministro de insumos y materias primas. La pregunta es ¿cómo puede ser que las mismas restricciones a la importación de bienes de consumo que permiten explicar el crecimiento de la industria local, no hayan afectado también sus posibilidades de desarrollo siendo que dependía de las importaciones para funcionar? Por el momento sólo podemos apuntar que las importaciones de materias primas tuvieron una recuperación más rápida que las de bienes de consumo (véase el Gráfico 8). Esto podría explicar entonces cómo fue posible ese crecimiento a pesar de las restricciones a la importación. Es particularmente evidente que la recuperación de la importación de materias primas comienza en 1912. Éste es precisamente el año en que se aprueba la ley que otorgó importantes exenciones arancelarias para la adquisición de ese tipo de bienes con destino a la industria nacional.

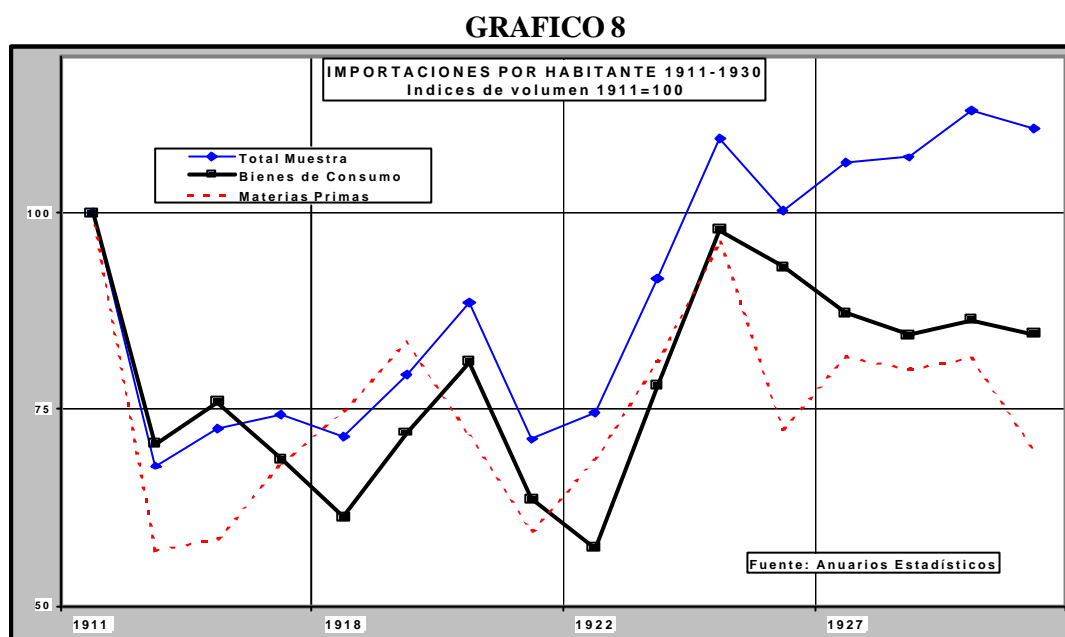
4.3. Las importaciones

Retomando el trabajo iniciado en el tomo 2 de la *Historia Económica del Uruguay* (Millot y Bertino 1996), a partir de la misma muestra de productos importados, se elaboró una serie de importaciones entre 1911 y 1930 en base a información tomada de los Anuarios Estadísticos. Esta fuente presenta un vacío que ha resultado por el momento insalvable: no se dispone de datos de importaciones desagregadas por rubros para cuatro años (1912, 1913, 1914 y 1923).

En el cuadro 8 la muestra nos revela que en el año 1930 el volumen físico del total de las importaciones de bienes de consumo (bebidas, tabaco, alimentos, textil, vestimenta, calzado, y otros), y materias primas, había aumentado un 28 por ciento con respecto al del año 1911. Sin embargo, podemos constatar el hecho que se ha venido repitiendo en los análisis anteriores: la presencia de una tendencia descendente hasta 1922, lo cual se va a manifestar prácticamente en todos los subrubros. En cambio, si observamos las importaciones por habitante (Gráfico N° 8), el resultado final en 1930 es una disminución.

¹⁷ Al considerar sólo la parte de la industria para el mercado interno procesadora de materia prima nacional que está expuesta a la competencia externa, logramos: por un lado, excluir la caída abrupta del producto ganadero a partir de 1913, que introduce una distorsión importante en el resultado agregado; y por otro lado, captar el “efecto protección” del período bélico, resultante de la contención de las importaciones.

Este descenso de las importaciones podría explicarse por una caída del consumo y/o por la sustitución de bienes importados por productos nacionales. Sin embargo, como vimos anteriormente, la producción manufacturera creció a un ritmo muy lento hasta 1920, lo que estaría en contradicción con la hipótesis de la sustitución en el primer sub-período (1911-20) cuando las importaciones por habitante descienden en mayor grado. Sin embargo, si sólo se considera la producción de bienes con materia prima nacional que enfrentan la competencia del exterior (esto es: excluyendo carne, leche y derivados de ambos), ésta presenta un ritmo de crecimiento del 4.4% a.a. hasta 1920.



En el segundo sub-período (1920-1930) el producto manufacturero experimentó un gran crecimiento (5.5% a.a.) que -pese al reavalúo de los aforos en 1924- no fue acompañado por una caída de las importaciones de bienes de consumo. Por tanto ese crecimiento no puede imputarse a la sustitución. La ausencia de la barrera de protección adicional que habían significado la guerra y la crisis de posguerra, supuso una mayor exposición a la competencia extranjera. De allí que las importaciones se recuperasen. El crecimiento manufacturero se basó en la ampliación de la demanda interna que dio margen para el crecimiento tanto del consumo nacional como del importado.

Los datos de la muestra de importaciones son consistentes con la evolución del ESI y de la producción industrial. El ESI también muestra dos períodos, uno de crecimiento (que significaría la posibilidad de la sustitución) hasta 1920, y otro de estancamiento sin reversión desde 1921 hasta 1930. Por su parte la producción manufacturera con destino al mercado interno cae hasta 1915, y crece desde entonces superando ampliamente el nivel de 1911, que ya había sido alcanzado en 1922. Todos estos datos confirmarían que habría habido un incremento del grado de sustitución. Para apreciarlo ingresamos al estudio desagregado de las importaciones, en especial de bienes de consumo, con el objetivo de precisar en qué rubros se produjo tal fenómeno. Consideremos entonces la producción y las importaciones de cada subrubro por separado (véanse los dos cuadros respectivos, así como los gráficos de producción e importaciones para algunos de estos subgrupos, en el Anexo Estadístico).

276), especialmente en el calzado (zapatos de cuero y alpargatas). A diferencia de los productos textiles laneros, hubo un descenso pronunciado de la importación de textiles de algodón (vestimenta interior, cobertores, toallas) que, dada su preponderancia, determinaron una caída importante del consumo importado del rubro textil que se mantuvo a todo lo largo del período. Esto se correlaciona con el crecimiento sostenido de la producción textil para todo el período y en particular de la industria algodonera. El aporte de la sustitución fue muy importante, alcanzando el 91% del aumento en la producción textil durante 1911-1930.

Finalmente, en lo que tiene que ver con los bienes de consumo, realizamos un agregado de Importaciones Varias, en las cuales se destacan las disminuciones de importaciones de artículos de papel y cartón, envases de vidrio, paraguas y sombrillas y velería. En lo que hace a la rama papel e imprenta, su producción tiene un mediano crecimiento para todo el período (4% a.a.) pero muy acelerado en los años veinte (7.7% a.a.), sin duda asociado a la disponibilidad de materias primas e insumos industriales importados, pero sin efectos sustitutivos considerables. El crecimiento del mercado interno dio para aumentar el consumo de origen local e importado.

En definitiva, las importaciones agregadas de bienes de consumo aumentaron en volumen físico a lo largo del período, pero disminuyeron si tenemos en cuenta su oferta per cápita. Esta evolución contiene dos períodos muy marcados, hasta 1922 de descenso, luego tendencia creciente ante el cambio en la situación internacional del comercio. Encierra además situaciones particulares de clara sustitución con otras de inferior consumo por la crisis de guerra y posguerra.

En el caso del rubro Textil, el nivel de las importaciones por habitante desciende aun más que el de los Bienes de Consumo. En 1930 se ubicaban en un 79% de su nivel de 1911, habiendo alcanzado en 1922 un piso de 55%. Este comportamiento está íntimamente relacionado con un componente de sustitución al que ya hicimos mención, que tiene que ver con el desarrollo de la industria algodonera y su correlato en la disminución de las importaciones de vestimenta interior y de tejidos (en particular franela) de algodón.¹⁸

La importación de Materias Primas, de acuerdo a nuestra muestra, se mantuvo prácticamente estancada a lo largo del período 1911-1930, incluso luego del profundo descenso provocado por los problemas del comercio mundial durante la PGM.

Coherentemente, algo parecido le sucedió a la industria manufacturera que transformaba materias primas importadas, la cual recién en 1926 recuperó el nivel de producción que ostentaba en 1911, y a partir de esos años crece aceleradamente (comentamos anteriormente nuestra coincidencia con Bértola acerca del crecimiento del

¹⁸ Según Luis Bértola, *"El crecimiento anual (de la industria algodonera) puede ser desagregado en diferentes componentes entre los años de máxima de 1924 y 1929, cuando la producción creció en un 12.7% anualmente. La población creció en un 2.4%, la sustitución de importaciones da cuenta de un crecimiento del 9.3% y finalmente, el 1% restante puede ser explicado por un aumento del consumo per cápita debido a efectos de precio y/o ingreso"* (Bértola 1991: 162-163). Para el cálculo del porcentaje de sustitución en el crecimiento Bértola aplica un ESI particularizado a la industria algodonera, mediante *"La diferencia entre a) supuestas importaciones de tejidos de algodón en 1929, de haberse mantenido el coeficiente de importación de 1924, y b) importaciones reales de tejidos de algodón en 1929."* (Bértola 1991: 163, nota 73). Según estos cálculos, la sustitución manifiesta en dicho quinquenio explicaría un 73% (9.3%/12.7%) del aumento productivo en la industria algodonera.

“sector IV” entre 1924-1930).¹⁹ De ahí que el empuje fundamental en torno al crecimiento manufacturero del país entre 1911-1930 haya sido dado por la evolución de los sectores procesadores de materia prima nacional, ya fuera para la exportación o destinado al mercado interno.

¹⁹ Hay sí un caso claro de sustitución de importaciones, y tiene que ver con materias primas para la construcción: es el portland, cuya importación en 1930 era del orden del 40% de la de 1911, lo que está relacionado con la fundación de la Cía. Uruguaya de Cemento Portland en 1919. Tal vez también el proceso se dio en el vidrio: en 1913 se fundó la Vidriería y Cristalería Nacional, en 1914 la fábrica Gercar de envases de vidrio, y en 1930 Vidrierías Unidas. En un marco más amplio de insumos para la construcción se agregaron fábricas de cerámicas (Bozzolo en 1911, Fernández y Casuttera en 1915), de pinturas (La Platense desde 1903), fabricas de ladrillos (Campomar Hnos. en 1923), metalúrgicas (Lustrino en grifería, 1912), mármoles (Narancio desde 1904), madera y obra blanca (Cerecetto en 1924).

5. Conclusiones

En este trabajo nos propusimos responder una serie de preguntas relativas al desarrollo de la industria manufacturera uruguaya en 1911 y 1930. En primer lugar, ¿hubo industrialización antes de 1930? Nuestro análisis confirma que la industria creció pero no varió sustancialmente su participación en la generación de la riqueza nacional. Dicho de otra forma: aunque no hubo un proceso de industrialización, no debe dejar de anotarse el importante dinamismo evidenciado por el sector.

¿Qué papel desempeñaron las exportaciones y el abastecimiento del mercado interno en el crecimiento manufacturero? Mientras que la industria exportadora (básicamente la frigorífica) tuvo un importante crecimiento, aunque con fuertes oscilaciones, las ramas orientadas al mercado interno (alimentos y bebidas, vestimenta y calzados, textil) evidenciaron un crecimiento moderado pero sostenido.

¿Cómo puede explicarse ese crecimiento industrial orientado al mercado interno? Más específicamente: ¿fue fundamentalmente el resultado de la sustitución de importaciones o puede explicarse más bien como una respuesta exitosa ante el crecimiento del mercado interno sin que ello implicase necesariamente la sustitución de los bienes importados? Para responder a esta pregunta hemos estudiado la evolución de las importaciones en relación a la oferta total de bienes, y a la producción local, el comportamiento de la demanda interna y la trayectoria del producto y las importaciones de diversas ramas de bienes manufacturados.

El peso relativo de las importaciones en la oferta total de bienes cayó entre 1911 y 1930. Si se comparan los datos en los extremos temporales del período, se observa que en 1930 la participación porcentual de las importaciones en la satisfacción de la demanda local de bienes fue de 29,5% mientras que en 1911 alcanzaba un 40,5%. Si toda la diferencia se imputase a la sustitución de importaciones, entonces la importancia relativa de ésta (lo que la CIDE 1963 denominó "efecto sustitución de importaciones" o ESI) puede estimarse en un 27% (la relación porcentual entre las importaciones efectivamente realizadas en 1930 y la diferencia con las que se hubieran realizado de mantenerse el coeficiente de 1911).

Se reconocen dos fases en la evolución del coeficiente de importaciones durante el período: primero una caída progresiva del peso de las importaciones entre 1911 y 1920, y luego un estancamiento del mismo entre 1921 y 1930. Al colocar estos datos en una serie más larga, comprobamos que el nivel del coeficiente de importaciones alcanzado en los años 20 fue la culminación de un proceso anterior y, a la vez, la base a partir de la cual creció en los años treinta y primeros cuarenta, la participación relativa de la producción doméstica en el total de la oferta de bienes.

Considerando el período en su conjunto, la demanda interna creció. El efecto combinado, aunque alternado, del crecimiento de la población económicamente activa y de los salarios reales, explica la ampliación del mercado interno verificada en los años veinte.

La producción manufacturera para el mercado interno, que había crecido hasta 1911, muestra una caída importante entre 1912 y 1915, seguido de una recuperación que en 1920-1922 supera los niveles de 1912 y luego crece en forma continua hasta

1930. Este comportamiento es más estable que el evidenciado por la producción manufacturera para el mercado externo, afectada por fuertes oscilaciones. La industria doméstica fue capaz de responder a una demanda interna en expansión, que no fue totalmente satisfecha por las importaciones, cuya participación relativa cae en los mismos años.

Entre las ramas manufactureras orientadas al mercado interno, el comportamiento agregado de las que procesan materias primas importadas muestra un ciclo de caída y recuperación entre 1911 y 1920, seguido de un estancamiento recién superado hacia el final del período²⁰. Por tanto la estabilización del coeficiente de importaciones en los veinte, más precisamente la detención de su caída en un momento en que crecía la producción manufacturera orientada al mercado interno, no puede explicarse a partir de un crecimiento de la manufacturación de bienes intermedios y materias primas importadas (maderera, papelera, gráfica, etc.). En conclusión, la detención de la caída del coeficiente de importaciones en un período de crecimiento de la producción nacional sólo puede explicarse como el resultado del crecimiento de la demanda interna que la producción nacional, aun creciendo, no llegó satisfacer totalmente.

Por su parte, el total agregado de las ramas que procesan materias primas e insumos nacionales, estuvo estancado hasta 1921, pero luego crece en forma importante. Sin embargo, se trata de industrias que producen bienes no sustitutivos (cárnica y láctea, que fueron además las que más crecieron en los años veinte) -dicho de otra forma, que no enfrentan competencia externa- o que ya habían completado el proceso sustitutivo con anterioridad a 1911 (panificadora, fideera, bebidas). Por tanto, su crecimiento en estos años no implicaba precisamente una reducción de la importación de bienes de consumo.

El comportamiento de las importaciones de bienes de consumo y materias primas mostró un aumento del 28% en 1930 con respecto a su volumen físico de 1911. Sin embargo, las importaciones por habitante revelan un proceso decreciente hasta 1922, incrementándose luego hasta 1928, con un resultado final un 14% inferior a 1911.

Entre los bienes de consumo, las únicas ramas cuya importación cae fuertemente son bebidas, textiles y calzado. Se trata a su vez de industrias cuya producción doméstica creció en estos años, continuando procesos sustitutivos ya detectados en el período anterior a 1911. En los otros dos rubros que integran el agregado bienes de consumo (tabaco y alimentos) no es posible reconocer procesos de este tipo. Por el contrario, aumentan las importaciones tanto en volúmenes totales como por habitante.

Por lo tanto cabe concluir que la sustitución de importaciones en este período no constituyó un factor relevante para el crecimiento de la industria manufacturera. La importancia relativa de la sustitución fue menor, excepto en las ramas de productos textiles, calzado, bebidas, y algunos subrubros de alimentación como harinas y panificación. La mayoría de estos rubros eran precisamente aquellos en los que el proceso sustitutivo ya se había casi completado con anterioridad a 1911. Para terminar,

²⁰ Éstas eran las industrias que tenían un mayor potencial sustitutivo por tratarse de líneas de productos cuya demanda no era totalmente satisfecha por la producción doméstica. Por tanto su estancamiento tiene un doble efecto sobre el problema estudiado: ni contribuye a la sustitución, ni presiona sobre la demanda de importaciones.

puede decirse que, basándonos únicamente en las informaciones incompletas que hemos relevado, entre 1911 y 1930 ningún nuevo rubro importante dentro de la producción manufacturera se incorporó al proceso sustitutivo de importaciones. La sustitución no puede considerarse un factor explicativo relevante del moderado crecimiento manufacturero constatado en estos años.

Como siempre, la investigación responde parcialmente las preguntas iniciales y abre nuevas interrogantes. Para el caso estudiado la pregunta central es: ¿cuál es la variable que explica entonces el crecimiento industrial? A nuestro juicio, el trabajo aquí presentado deja planteada la perspectiva de una respuesta en la que habrá que seguir indagando. En principio, ésta surge de una combinación de dos factores.

El primero, la demanda externa de la producción frigorífica es el puntal del crecimiento de un componente fundamental del producto manufacturero. Pero su desempeño sectorial presenta grandes variaciones, precisamente porque la demanda externa experimenta fuertes oscilaciones en el período.

El otro factor es el importante crecimiento de la demanda interna (por el doble efecto del crecimiento demográfico y de la capacidad de consumo), que explica el más moderado pero sostenido incremento de la producción nacional de bienes de consumo de las ramas no exportadoras de la industria manufacturera. Esto permitió amortiguar las grandes oscilaciones a que se vio sometida la industria orientada al mercado externo, lo cual se evidencia en la trayectoria menos accidentada del total del producto manufacturero. También hemos comprobado que, aunque no crece, el coeficiente de importaciones deja de caer en los años veinte, deteniendo el proceso de las décadas anteriores. Por tanto, la expansión del mercado interno fue suficiente para absorber la creciente producción local y la también creciente importación de bienes de consumo.

Cabe entonces preguntarse, ¿por qué la industria nacional no logró avanzar más en el proceso de sustitución de importaciones? Dicho de otra forma: ¿por qué, si la demanda interna creció al 7% a.a. entre 1920 y 1930 (ver cuadro AE2), la producción manufacturera para el mercado interno sólo lo hizo al 4% a.a.? Si había demanda creciente, capacidad instalada, fuerte inversión en maquinaria (ver cuadro 3.1) ¿por qué siguieron creciendo las importaciones de bienes que se producían localmente? Suponiendo que nuestras estimaciones no estén sobrevaluando el crecimiento de la demanda interna, podrían considerarse dos probables respuestas. En primer lugar, existe un lapso entre el momento en que se importa la maquinaria y aquel en que se comienzan a sentir sus impactos sobre la producción. Por ello, aunque en la segunda mitad de la década de 1920 se produjo una fuerte importación de equipos y maquinarias, es altamente probable que el crecimiento resultante de la oferta doméstica de bienes de consumo no se haya verificado en esos años. En segundo lugar, la relación de los precios locales con respecto a los internacionales, o sea la competitividad precio de la producción nacional, era desfavorable para la industria uruguaya aun después del pago de aranceles de importación (ver cuadro AE1). Esa relación mejoró entre 1917 y 1923, pero a partir de 1924 los términos de intercambio se deterioraron hasta llegar en 1930 al nivel de 1916. No debe dejar de considerarse que en la segunda mitad de los años veinte se concretó la recuperación de la industria europea. El reaforamiento de la tarifa de aranceles uruguaya en 1924 es un indicio de que éstos no estaban protegiendo suficientemente a la producción nacional frente a una oferta europea en crecimiento.

Por último, ¿qué papel puede atribuirse a la Primera Guerra Mundial en el crecimiento industrial verificado en estos años? Ha sido una tesis frecuente la que sostiene que las guerras mundiales fueron un factor relevante para explicar los impulsos industriales en América Latina. A este respecto, de acuerdo a nuestro estudio, podemos señalar que la guerra no tuvo un efecto unidireccional sobre el desempeño económico en general ni sobre el industrial en particular. Por el contrario, la guerra definió un ciclo que incluye un impacto inicial contractivo de la actividad local seguido de una recuperación que se vuelve la base de una posterior fase expansiva.

En un primer momento, la guerra provocó dificultades para la colocación de productos exportables y para el abastecimiento tanto de bienes de consumo como de insumos para la industria. Esto dio lugar a una caída del nivel de actividad que sin embargo abrió, al mismo tiempo, un espacio de mercado doméstico insatisfecho, una oportunidad para el desarrollo de la industria sustitutiva. Dicho de otra forma, el efecto contención de las importaciones propio de la guerra tuvo dos impactos simultáneos de signo contrario: retrajo el nivel de actividad y generó un espacio para sustitución.

En un segundo momento, se inició la recuperación de las exportaciones por efecto de la importante demanda de alimentos que la propia guerra generó en virtud de la necesidad de abastecer a los ejércitos en lucha y a las poblaciones civiles cuya demanda no podía ser satisfecha por la producción de las economías en guerra. Los países que, como Uruguay y Argentina, tienen un perfil exportador centrado en la oferta de este tipo de bienes, se beneficiaron de esta demanda adicional y así pudieron ingresar en una fase de recuperación posterior al *shock* inicial. El aumento del ingreso nacional por esta vía permitió la recuperación de la demanda interna, así como la de la capacidad importadora. La industria pudo obtener las divisas necesarias para adquirir, no sin dificultades, los insumos y materias primas necesarios para comenzar a satisfacer un mercado interno que no podía acceder a los bienes de consumo antes importados. La industria manufacturera nacional comenzó así a ocupar el espacio generado por la contracción de las importaciones de estos bienes. En los primeros años de la posguerra, la convergencia del desempeño exportador y de la sustitución de importaciones permitieron alcanzar los niveles de preguerra.

Como se señaló anteriormente, la sustitución de importaciones –que, como acabamos de ver, fue importante durante la guerra – no es relevante para explicar el importante crecimiento industrial del período 1911-1930. Según nuestra estimación su incidencia se ubicó apenas en un 15% del total de ese incremento (ver Cuadro 6). De allí que reafirmemos que la respuesta debe orientarse al comportamiento de las exportaciones y al impacto del crecimiento de la demanda interna como sostén tanto del crecimiento industrial como del de las importaciones.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- Astori, Danilo (2001):** “Crisis, estancamiento y ruptura, 1955-1972”, en *El Uruguay del siglo XX. La Economía*, Instituto de Economía - Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Beretta, Alcides y otros (1978):** *La industrialización en el Uruguay, 1870-1925*, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- Bertino, Magdalena (1992):** *Los orígenes de la industria textil en el Uruguay*, DT No. 2/92, PIHESUC – Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- Bertino, Magdalena (1996):** *La Trayectoria del Grupo Campomar en la industria textil uruguaya*, DT No. 30/96, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- Bertino, Magdalena - Tajam, Héctor (1999):** *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Instituto de Economía, Montevideo.
- Bertino, Magdalena – Bertoni, Reto – Tajam, Héctor – Yaffé, Jaime (2001):** “La larga marcha hacia un frágil resultado”, en *El Uruguay del siglo XX. La Economía*, Instituto de Economía - Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Bértola, Luis (1991):** *La Industria Manufacturera Uruguaya 1913-1961*, Facultad de Ciencias Sociales – CIEDUR, Montevideo.
- Bértola, Luis (2001):** “El crecimiento de la industria temprana en Uruguay”, en *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990*, Trilce-CSIC, Montevideo.
- Bértola, Luis, y colaboradores (1998):** *El PBI uruguayo y otras estimaciones, 1870-1936*, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile, G., (1999)** *Southern Cone Real Wages Compared: a Purchasing Power Parity Approach to Convergence and Divergence Trends, 1870-1996*. Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales. Documento de Trabajo No. 44.
- Bucheli, Gabriel (2000):** *El papel del Estado en la industria temprana uruguaya*, ponencia presentada en las Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada, Porto Alegre.
- CIDE (1963):** *Estudio Económico del Uruguay. Evolución y perspectivas*, CECEA, Montevideo.
- Davis, Tom (1966):** “Capital y salarios reales en la economía chilena”, en *Cuadernos de Economía*, Año 3, N° 8, Universidad Católica de Chile, Santiago.

- Dirección General de Estadística (1912-1931):** *Anuarios Estadísticos*, 1911-1930, Montevideo.
- Dirección de Estadística Económica (1939):** *Censo Industrial de 1936*, Ministerio de Industria y Trabajo, Montevideo.
- Faroppa, Luis (1965):** *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación*, CECEA, Montevideo.
- Faroppa, Luis (1969):** “Industrialización y dependencia económica”, en *Enciclopedia Uruguaya*, N° 46, Editores Reunidos – Editorial Arca, Montevideo.
- Finch, Henry (1980):** *Historia Económica del Uruguay*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- Instituto de Economía (1969):** *El proceso económico del Uruguay*, Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República, Montevideo.
- Jacob, Raúl: (1981a):** *Uruguay 1929-1938: depresión ganadera y desarrollo fabril*, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- Jacob, Raúl (1981b):** *Breve Historia de la Industria en Uruguay*, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- Jacob, Raúl (1984):** *Crisis y Mercado de Trabajo: una aproximación a la problemática de los años veinte y treinta*, Serie Investigaciones No. 16, CIEDUR, Montevideo.
- Jacob, Raúl (1989):** “La industria temprana en Uruguay. Crónica de un debate nunca realizado”, en Martín Buxedas y Raúl Jacob, *Industria uruguaya: dos perspectivas*, Fundación de Cultura Universitaria-CIEDUR, Montevideo.
- Jacob, Raúl (1994):** *Bunge y Born en Uruguay 1915-1945*, DT No. 12/94, Unidad Multidisciplinaria – PHIESUC, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Jacob, Raúl (2000):** *Los grupos económicos en la industria cervecera uruguaya: una perspectiva histórica*, DT No. 52/00, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Klaczko, Jaime (1979):** *El Uruguay de 1908: obstáculos y estímulos en el mercado de trabajo. La población económicamente activa*, CIESU, Montevideo.
- Lamas M. y Piotti de Lamas D.(1981):** *Historia de la industria en el Uruguay 1730-1980*, Montevideo.
- Lewis, Colin (1991):** “La industria en América Latina antes de 1930”, en Leslie Bethell, Ed., *Historia de América Latina*, volumen 7, Editorial Crítica, Barcelona (traducción de la 1ª edición inglesa de 1986).
- Millot, Julio - Bertino, Magdalena (1996):** *Historia Económica del Uruguay*, tomo II, Instituto de Economía – Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

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

Pereira, Juan José – Trajtenberg, Raúl (1966): *Evolución de la Población Total y Activa en el Uruguay 1908-1957*, Instituto de Economía, Montevideo.

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

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO AE1

INDICADORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA URUGUAYA 1900-1930											
Indices 1911=100											
Años	Valor Agregado	Utilidades Brutas	Precios implícitos en el PBI-Man.	Demanda Interna s/Impuestos Internos	Relación s/PEA y salarios	Relación precio ind./ IPC	Relación precio/ salario	Relación con pcios ind. Imp.	Relación con pcios MP. Nat.	Relación con pcios Maq. Imp.	Relación con pcios de EGA
1900	54.6	57.1	83.5			100.7	103.3	81.3	96.7	91.5	54.5
1901	56.1	56.6	90.5			97.5	123.7	93.0	104.0	89.3	58.8
1902	58.5	76.4	83.5			126.5	77.7	88.2	92.4	84.9	55.7
1903	60.1	69.6	87.1			112.5	91.0	91.9	97.2	79.1	59.2
1904	58.2	75.8	85.0			127.1	76.8	87.3	91.4	103.1	58.9
1905	70.7	77.0	86.0			106.5	86.9	88.4	110.7	86.9	59.7
1906	70.0	73.4	94.6			103.0	108.7	92.2	96.5	98.6	64.3
1907	83.3	78.2	89.4	85.3		92.5	104.1	82.8	94.1	69.8	59.2
1908	89.7	77.8	82.9	91.8		85.8	92.2	82.9	91.9	87.4	54.5
1909	86.1	85.9	95.1	92.4	99.6	98.9	91.4	95.1	96.2	108.8	84.4
1910	88.1	89.3	99.1	95.4	99.6	100.9	97.4	99.1	90.1	92.6	92.7
1911	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1912	92.0	93.8	104.1	110.0	100.5	102.4	105.8	101.4	94.0		111.0
1913	85.5	99.0	123.3	112.0	98.7	116.6	130.5	120.2	87.3	77.0	151.8
1914	76.0	87.2	127.6	102.1	97.1	116.1	140.4	131.1	93.3		160.4
1915	65.5	70.3	129.6	94.7	87.6	109.0	160.6	129.6	89.8	116.1	160.9
1916	79.5	77.6	117.9	117.3	77.2	99.5	168.3	95.3	82.9	90.1	144.4
1917	79.7	81.1	126.6	111.7	76.6	104.3	185.1	85.9	59.7	68.8	163.7
1918	93.4	98.1	138.5	118.0	73.6	108.0	214.1	77.4	58.0	85.6	174.4
1919	94.0	92.9	143.9	112.3	75.4	102.2	220.5	76.0	50.3	57.2	177.7
1920	123.2	105.3	145.1	109.8	95.6	88.7	180.0	71.6	59.2	59.5	181.4
1921	106.8	97.6	145.3	111.5	119.6	95.2	148.0	85.0	88.6	72.6	183.3
1922	132.7	99.1	110.7	122.7	132.4	78.1	104.6	72.5	69.0	71.1	138.8
1923	133.0	108.9	118.2	120.5	140.4	86.1	108.1	77.4	60.0		149.4
1924	132.7	120.9	130.1	130.6	146.6	96.3	117.3	85.3	63.3	79.0	160.1
1925	134.2	122.2	131.0	148.9	150.4	96.6	118.5	84.4	62.2	79.8	158.2
1926	138.1	121.2	126.8	154.4	154.7	93.5	114.6	86.0	65.6	76.5	153.9
1927	157.1	144.6	128.1	179.1	168.4	98.6	109.5	91.8	67.2	77.5	163.8
1928	172.8	159.8	130.6	191.5	175.1	99.6	110.5	93.6	68.0	79.0	173.0
1929	178.1	158.0	129.8		184.1	96.0	107.6	96.7	65.4	77.9	176.8
1930	191.4	166.3	127.7		195.2	94.5	102.8	97.1	62.9	81.4	178.7
Tasas de crecimiento acumulativo anual:						Promedios					
1900-30	4.3	3.6	1.4			101.1	122.6	91.6	80.9	83.6	124.6
1911-30	3.5	2.7	1.3	3.9	3.3	99.1	137.3	92.9	72.3	79.4	158.1
1900-11	5.7	5.2	1.7			104.3	96.1	90.2	96.8	91.0	66.8
1911-20	2.3	0.6	4.2	1.0	-0.5	103.8	159.4	97.6	78.4	80.8	155.4
1920-30	4.5	4.7	-1.3	7.2	7.9	93.0	120.1	85.6	66.5	75.4	165.2

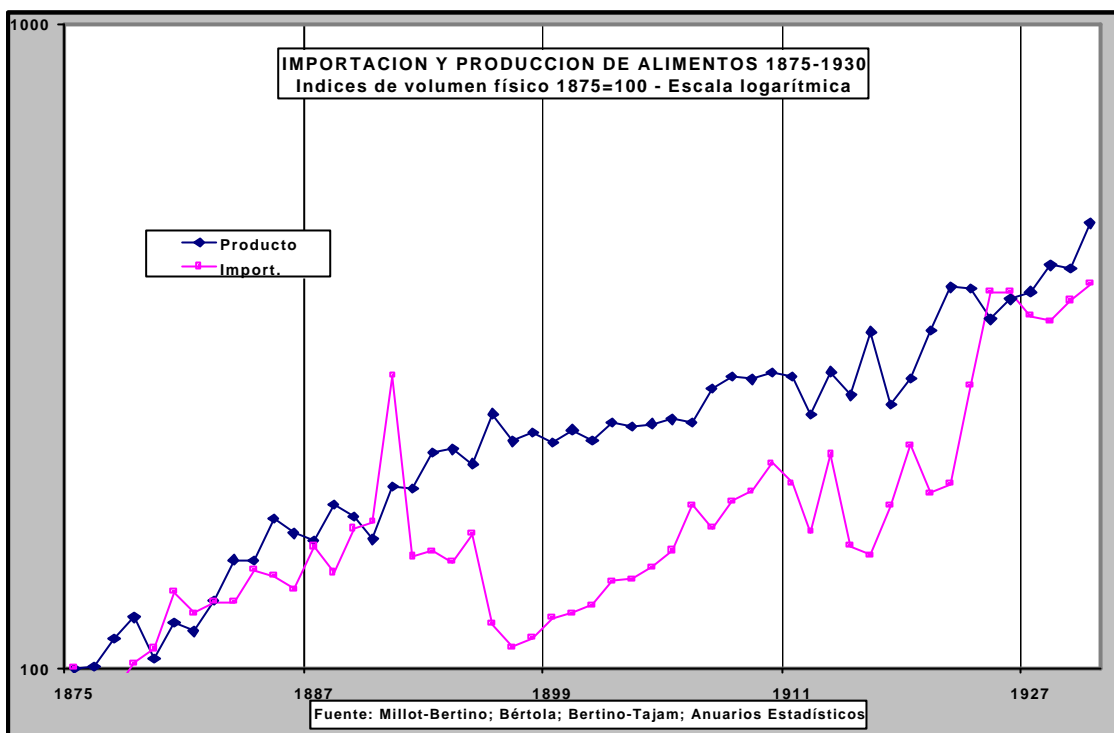
Fuente: Bertino-Tajam 2000; MSS'73; Bértola et al 1999, DT.44 PES-FCS; Banco Mundial'68; Tom Davis'66;Pereira-Traitenberg'66 y D

CUADRO AE4

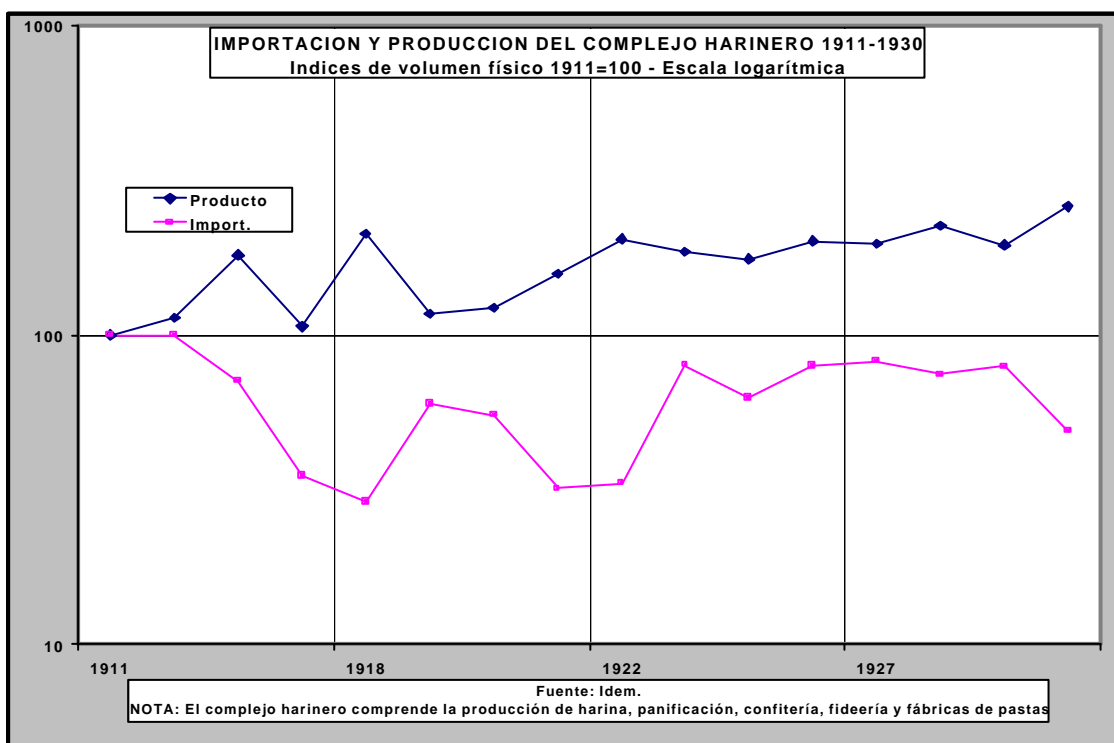
I) Indices de volumen físico 1911=100					IMPORTACIONES 1911-1930												
CONCEPTO/AÑO	1911	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	
BEBIDAS	100.0	55.2	47.8	28.6	28.4	40.1	34.9	20.7	20.7	45.4	49.9	58.1	39.6	20.5	21.2	24.8	
TABACO	100.0	100.4	83.1	83.2	64.8	67.5	91.6	82.3	50.7	118.7	123.0	123.4	179.1	209.8	194.5	172.9	
ALIMENTOS	100.0	83.9	110.6	79.7	77.2	92.1	114.4	96.3	99.7	141.5	197.7	197.5	181.4	178.3	192.0	203.5	
TEXTIL*	100.0	74.6	70.2	87.9	79.5	92.1	102.2	74.3	55.2	77.6	90.7	82.1	83.0	87.2	89.2	79.5	
- Textil de lana y mezcla	100.0	65.1	53.6	61.2	59.9	65.2	78.6	64.7	78.0	107.8	117.0	126.3	116.8	129.1	140.0	123.4	
- Textil de algodón y mezcla	100.0	78.4	70.2	84.4	73.9	74.9	74.4	54.4	47.7	62.4	79.3	65.5	57.7	63.6	54.8	49.0	
- Textil de hilo, seda y otros	100.0	72.2	90.4	132.8	123.5	187.5	231.4	158.4	54.5	96.5	100.3	88.4	134.0	121.6	152.4	136.9	
VESTIMENTA	100.0	57.2	63.6	62.7	36.8	50.0	66.2	56.5	38.4	46.9	88.2	27.5	40.7	35.6	34.3	28.8	
CALZADO	100.0	46.7	22.7	36.3	21.7	20.6	9.4	14.4	27.1	83.8	99.6	127.6	172.9	93.4	242.0	106.3	
VARIAS	100.0	97.5	103.0	92.1	73.0	95.0	102.0	102.9	115.2	147.3	169.7	179.9	189.3	195.8	188.7	188.0	
- Papel y productos de papel	100.0	83.9	129.3	128.4	107.3	180.2	170.5	162.2	154.2	210.0	240.7	251.5	259.5	256.0	274.4	223.3	
Imprenta	100.0	57.4	70.2	61.0	52.7	96.7	104.9	82.8	59.6	70.1	63.3	83.8	85.7	113.5	69.9	71.1	
SUBTOTAL BIENES DE CONSUMO	100.0	77.7	85.1	78.4	71.3	85.4	98.2	78.8	72.7	103.3	132.5	129.2	123.9	122.8	128.6	127.9	
MATERIAS PRIMAS	100.0	62.7	65.5	77.7	86.9	99.0	86.9	73.6	86.8	107.1	130.5	100.5	115.9	116.4	121.3	105.6	
- Productos de minerales no metálicos	100.0	19.3	13.8	14.9	4.5	12.5	16.5	16.3	26.0	22.4	29.4	29.1	100.6	83.3	57.1	42.8	
COMBUSTIBLES	100.0	108.8	127.4	146.8	128.2	119.0	238.3	196.4	237.1	271.9	303.5	348.9	436.6	486.6	564.6	627.9	
TOTAL DE LA MUESTRA	100.0	74.7	81.3	84.8	83.1	94.1	107.3	88.1	94.4	121.3	148.4	139.1	151.2	155.7	168.2	167.7	
II) IMPORTACIONES POR HABITANTE - INDICES 1911=100																	
BEBIDAS	100.0	50.1	42.6	25.1	24.4	33.8	28.8	16.7	16.3	34.3	36.9	41.9	27.9	14.1	14.2	16.4	
TABACO	100.0	91.2	74.2	72.8	55.7	56.9	75.6	68.4	40.0	89.7	90.8	88.9	126.1	144.3	130.7	114.3	
ALIMENTOS	100.0	76.3	98.6	69.8	66.4	77.7	94.5	77.8	78.7	106.9	145.9	142.6	127.7	122.6	129.0	134.5	
TEXTIL*	100.0	67.8	62.6	76.9	68.3	77.8	84.3	60.0	43.6	58.7	66.9	59.2	58.5	59.9	59.9	52.5	
- Textil de lana y mezcla	100.0	59.1	47.8	53.6	51.5	55.0	64.9	52.3	61.6	81.4	86.3	91.1	82.2	88.8	94.1	81.6	
- Textil de algodón y mezcla	100.0	71.2	62.6	73.9	63.6	63.2	61.5	43.9	37.7	47.1	58.5	47.2	40.7	43.8	36.8	32.4	
- Textil de hilo, seda y otros	100.0	65.6	80.6	116.3	106.2	158.2	191.1	127.9	43.0	72.9	74.0	63.7	94.3	83.6	102.4	90.4	
VESTIMENTA	100.0	52.0	56.7	54.9	31.6	42.2	54.7	46.6	30.3	35.4	65.1	19.9	28.6	24.5	23.0	19.0	
CALZADO	100.0	42.4	20.2	31.8	18.6	17.4	7.7	11.6	21.4	63.3	73.5	92.0	121.7	64.2	162.5	70.2	
VARIAS	100.0	88.6	91.9	80.7	62.8	80.2	84.2	83.1	91.0	111.3	125.2	129.7	133.3	134.7	126.8	124.2	
- Papel y productos de papel	100.0	76.3	115.4	112.5	92.3	152.1	140.8	131.0	121.8	159.7	177.7	181.3	182.7	203.6	184.3	147.6	
Imprenta	100.0	52.2	62.6	53.4	45.3	81.6	86.6	66.8	47.0	53.0	46.7	60.4	46.3	78.1	47.0	47.0	
SUBTOTAL BIENES DE CONSUMO	100.0	70.6	75.9	68.7	61.3	72.1	81.0	63.6	57.4	78.0	97.8	93.1	87.2	84.4	86.4	84.5	
MATERIAS PRIMAS	100.0	57.0	58.5	68.0	74.7	83.5	71.7	59.4	68.6	81.0	96.3	72.5	81.6	80.0	81.5	69.8	
- Productos de minerales no metálicos	100.0	17.5	12.3	13.0	3.8	10.5	13.6	13.2	20.5	16.9	21.7	21.0	70.8	57.3	38.4	28.3	
COMBUSTIBLES	100.0	98.9	113.7	128.5	110.2	100.5	196.7	158.6	187.2	205.5	224.0	251.5	307.5	334.7	379.3	414.9	
TOTAL DE LA MUESTRA	100.0	67.8	72.6	74.3	71.5	79.5	88.6	71.2	74.5	91.6	109.5	100.3	106.4	107.1	113.0	110.8	
Fuente: Anuarios Estadísticos.																	
PRODUCTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1911-1930																	
1. Indices de Volumen Físico 1911=100																	
Total	100.0	65.3	77.5	78.3	92.0	92.2	114.0	100.8	122.8	125.2	125.4	127.2	141.7	157.9	159.6	171.1	
Alimentos	100.0	112.6	151.7	107.4	177.5	110.2	149.4	176.8	119.1	159.6	125.6	142.1	144.3	164.9	152.2	194.8	
Bebidas	100.0	84.4	109.9	111.0	134.4	129.2	160.4	183.7	192.9	196.0	217.6	209.1	265.9	245.5	285.9	298.5	
Textil	100.0	65.3	58.1	63.7	76.2	120.3	178.0	233.1	283.9	289.5	236.5	212.9	170.4	179.4	179.3	188.8	
2. Producto por habitante - Indices 1911=100 -																	
Total	100.0	59.4	69.1	65.6	79.1	77.9	94.1	81.4	87.0	94.6	92.6	91.7	99.8	108.6	107.2	113.1	
Alimentos	100.0	102.3	135.3	94.1	152.6	93.0	123.3	142.8	94.0	120.6	92.7	102.4	101.6	113.4	102.3	128.7	
Bebidas	100.0	76.7	98.1	97.2	115.5	109.0	132.4	148.4	152.3	148.1	160.6	150.7	187.2	188.8	192.0	197.3	
Textil	100.0	59.4	51.8	55.8	65.5	101.6	147.0	188.3	224.2	218.7	174.5	153.5	120.0	123.4	129.5	124.8	
Fuente: Bertino-Tajam 1999																	

ANEXO GRÁFICO

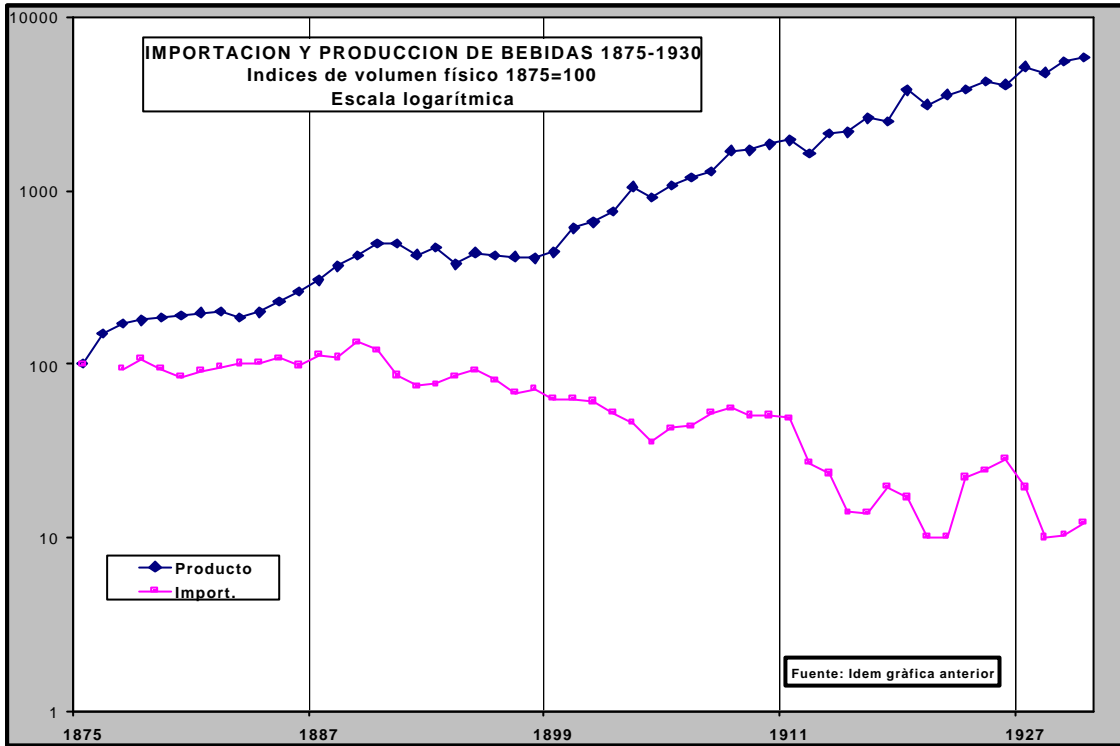
GRÁFICA AG1



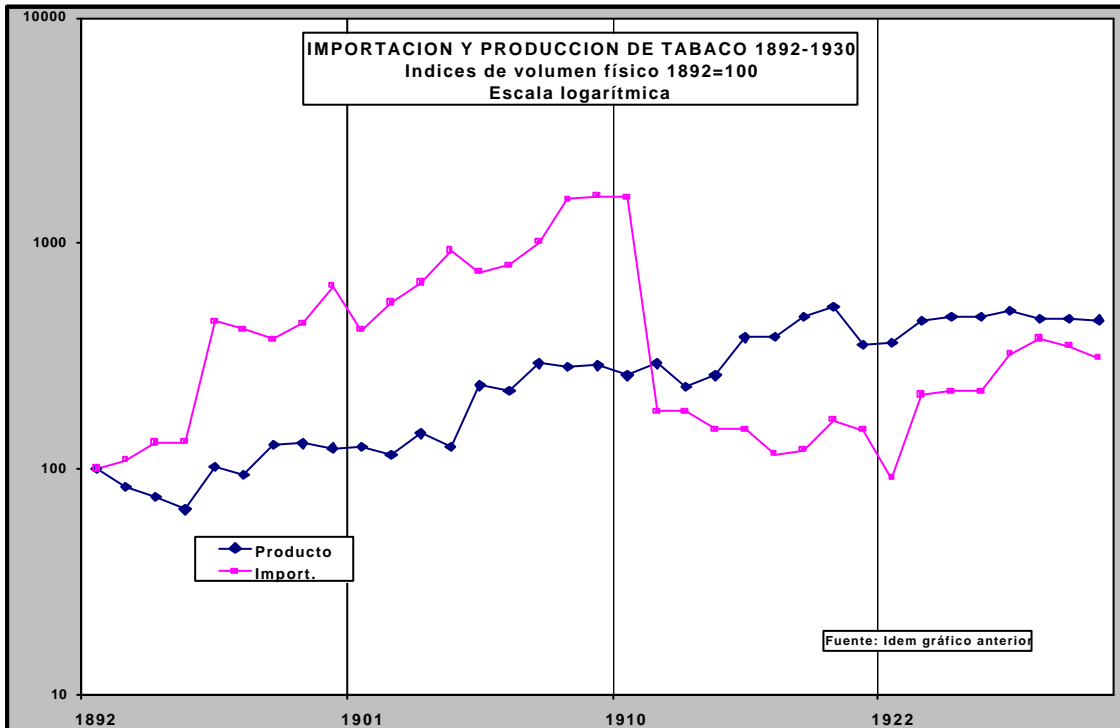
GRÁFICA AG2



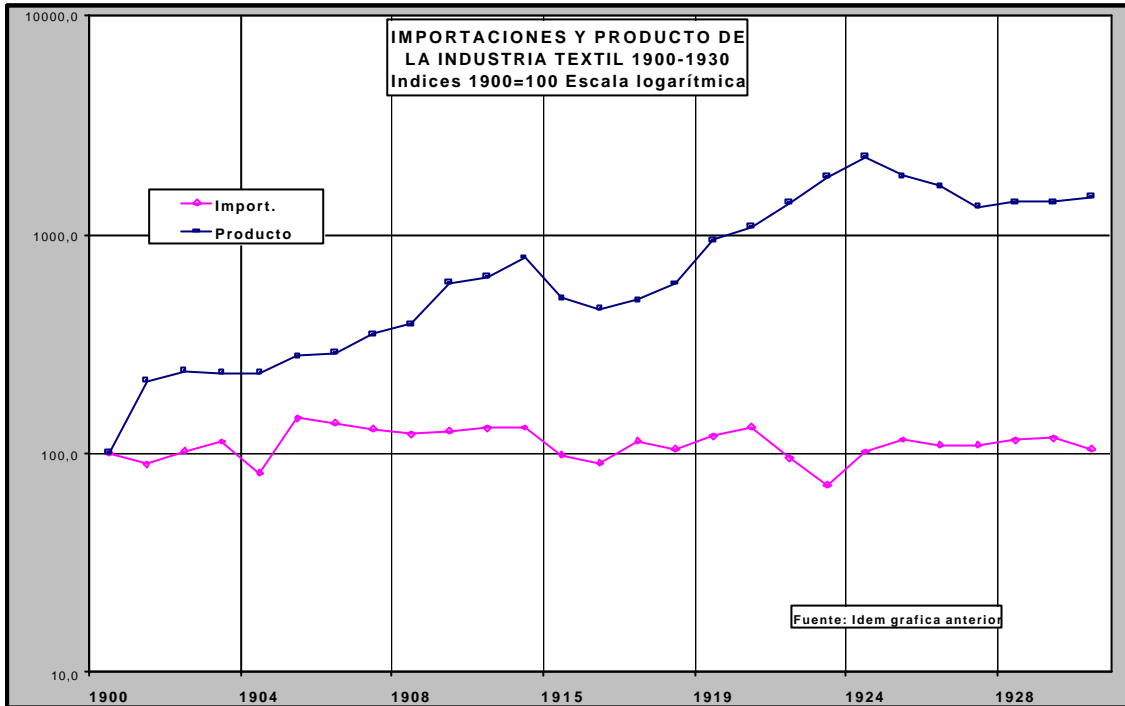
GRÁFICA AG3



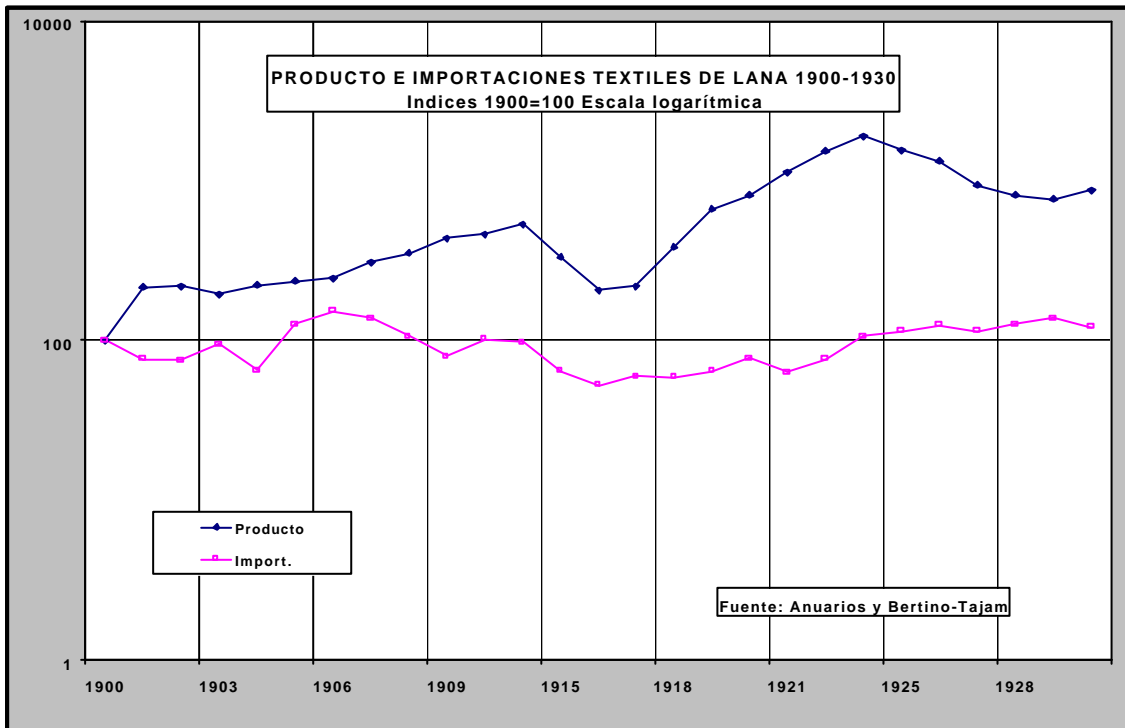
GRÁFICA AG4



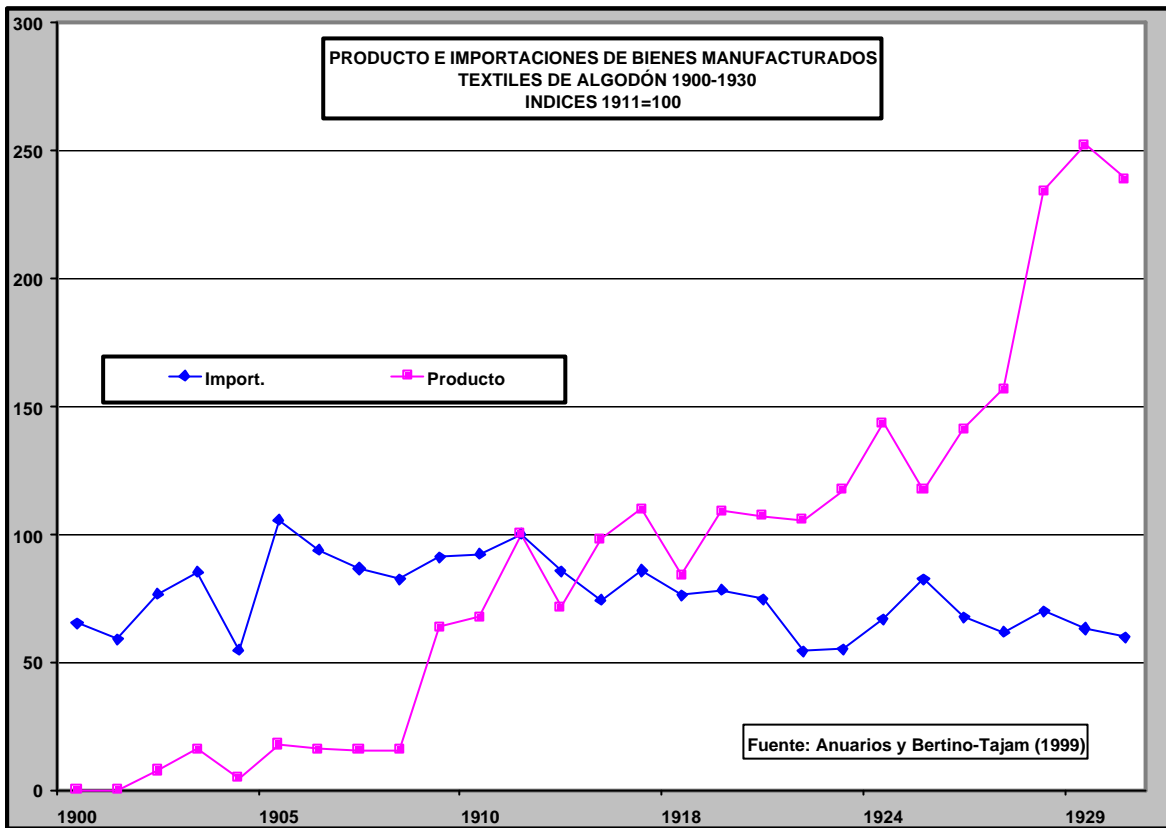
GRÁFICA AG5



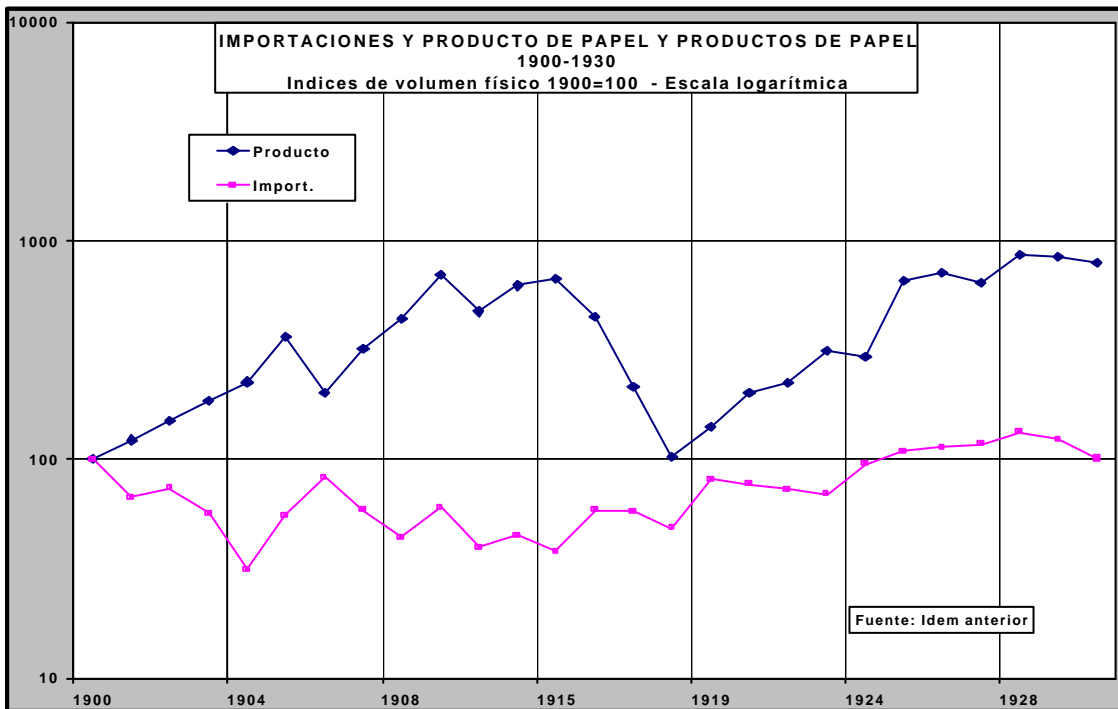
GRÁFICA AG6



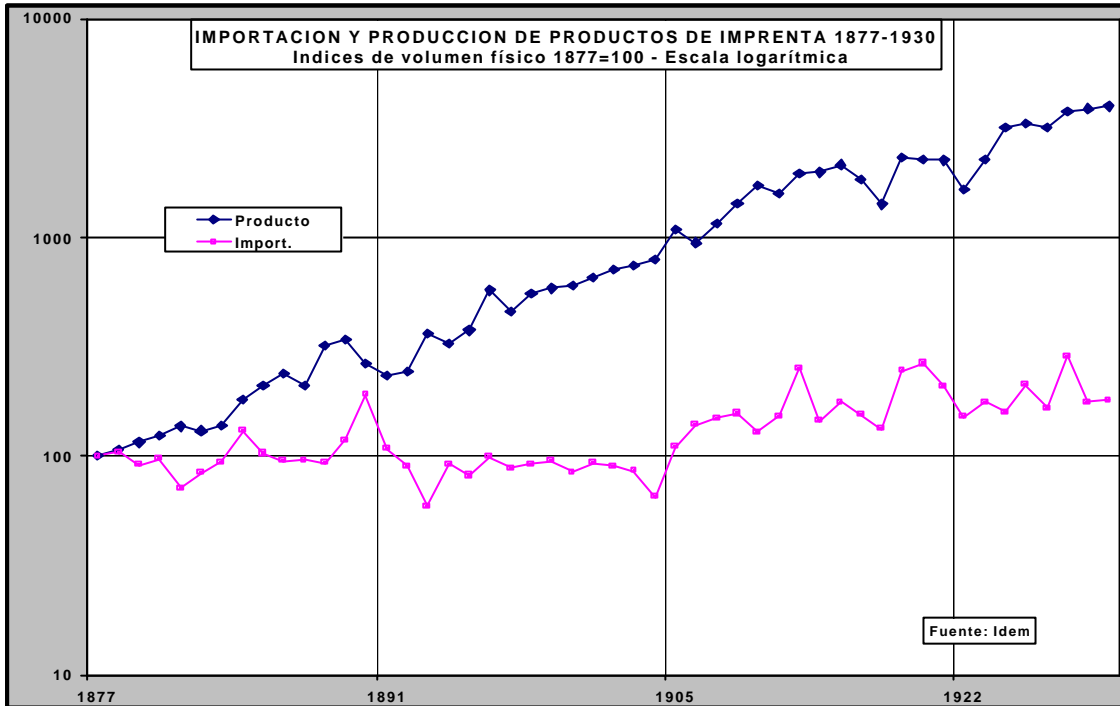
GRÁFICA AG7



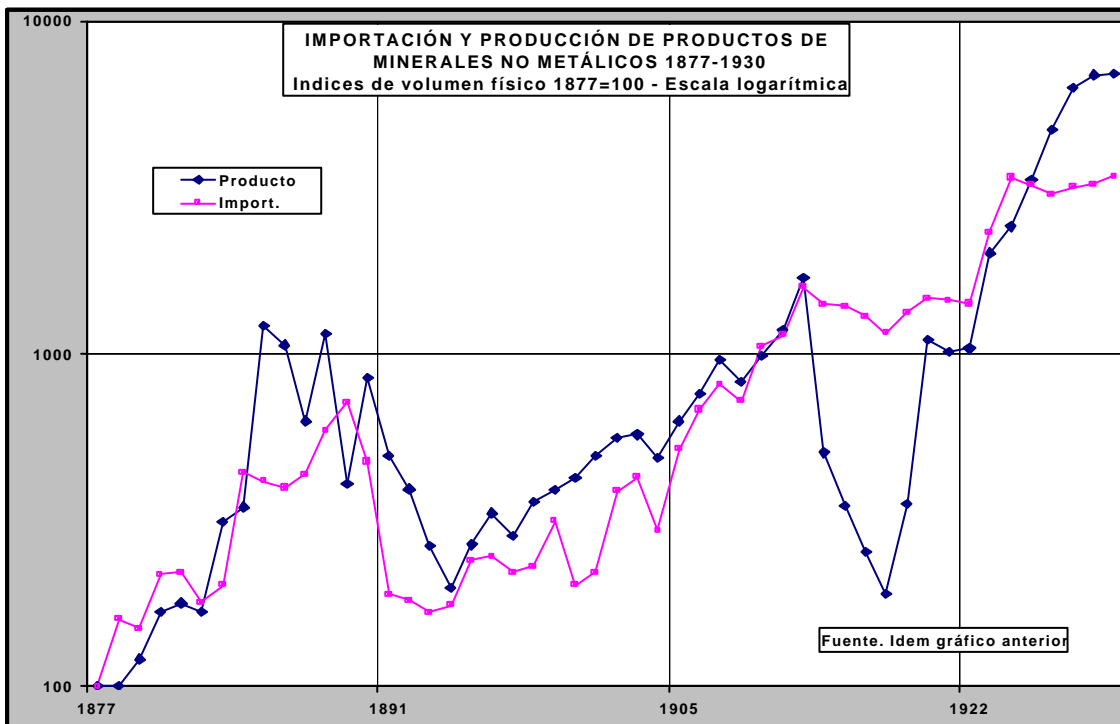
GRÁFICA AG8



GRÁFICA AG9



GRÁFICA AG10



APENDICE TEMATICO 1: LA FUERZA DE TRABAJO

En tanto la disponibilidad de fuerza de trabajo es una condición necesaria para la viabilidad del desarrollo de la industria, es relevante considerar su evolución en el período que estamos considerando.

Según las estimaciones de Pereira y Trajtenberg (1966), durante el período 1909-1929 la población total habría crecido a una tasa del 2.3% a.a.; la Población en Edad de Trabajar (oferta potencial de fuerza de trabajo²¹) lo habría hecho al 2.7% a.a., y la Población Activa (oferta efectiva de fuerza de trabajo²²) al 2.4% a.a. El crecimiento superior de la PEA sobre la población total revela que una mayor cantidad de personas se sumó al mercado de trabajo.

No disponiendo de datos que permitan registrar la evolución de la demanda de trabajo, es posible obtener una *proxy* de la misma a partir de la evolución del PBI en estos años. A su vez, para poder comparar la evolución del producto manufacturero (como *proxy* de la demanda de trabajo del sector) con la de la PEA (la oferta efectiva de trabajo total) entre 1911 y 1930, proyectamos los datos quinquenales de Pereira-Trajtenberg utilizando las tasas de crecimiento “implícitas” en dicha estimación.

El crecimiento de la PEA fue siempre inferior al del producto manufacturero. Entre 1911 y 1930 éste creció al 4.5% a.a., mientras que la PEA lo hizo a razón del 2.4% a.a.

En el subperíodo 1911-1920 el producto manufacturero descendió a un ritmo del 2.3% a.a., mientras que la PEA aumentó al 1.9% a.a. Éste es un resultado esperable tratándose de años de crisis marcados por el descenso de la producción y el aumento del desempleo.

Entre 1920 y 1930, producto y empleo crecen al 4.5% y 2.9% a.a. respectivamente. Se trata de un crecimiento débil de la PEA ante un ritmo muy superior de crecimiento manufacturero. Es posible conjeturar que este desfase entre la demanda y la disponibilidad de trabajo debió resolverse por la transferencia de recursos humanos de otros sectores productivos hacia la industria manufacturera, aunque también debe considerarse la presencia del trabajo infantil, del que dan cuenta las fuentes y testimonios de época.

El estudio del empleo manufacturero no se puede realizar directamente debido a la inexistencia de información confiable desagregada sectorialmente. Por ello nos aproximamos a sus tendencias utilizando la información disponible en diversas fuentes primarias y secundarias para el total de la industria (manufacturas y construcción)²³.

²¹ La Población en Edad de Trabajar queda delimitada por el tramo etario que va de los 14 a los 65 años. Se la considera como indicador de la oferta potencial de fuerza de trabajo. En este caso, de acuerdo a lo que permiten los tramos de las estimaciones de Pereira y Trajtenberg, la calculamos como la población entre 15 y 65 años.

²² La Población Activa o Población Económicamente Activa (PEA) se define como todas aquellas personas que, en edad de trabajar (14-65 años), desean trabajar. Incluye por tanto a ocupados y desocupados. Se considera como indicador de la oferta efectiva de fuerza de trabajo.

²³ Esta información ha sido reconstruida a partir de las siguientes fuentes: de Millot y Bertino (1996) tomamos su estimación del empleo industrial en el año 1908 realizada a partir del Censo de Población de ese año; de Luis Bértola (1991: 80), los correspondientes a los años 1919, 1922 y 1926 tomados a su vez

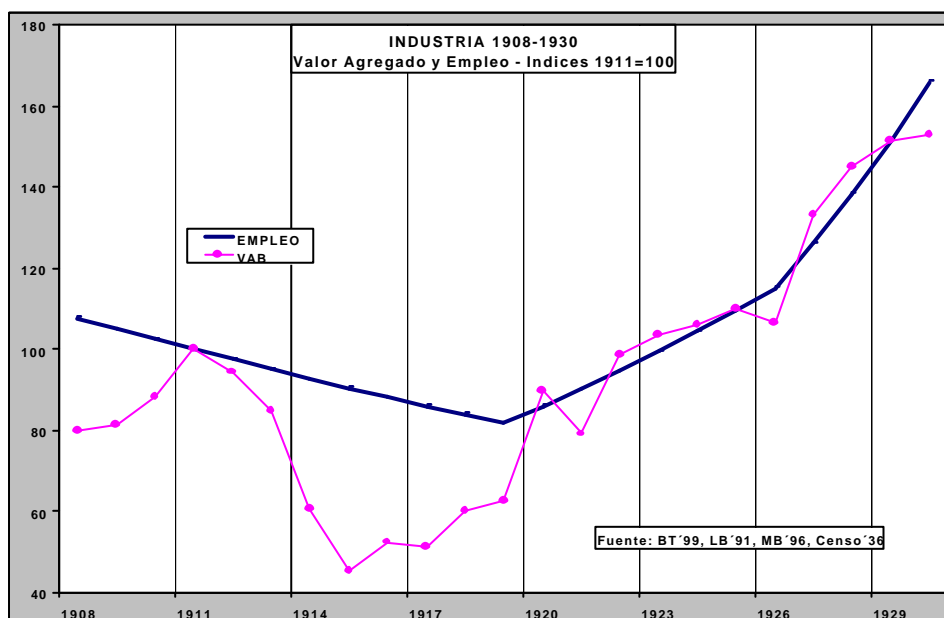
CUADRO 1.1

INDUSTRIA 1911-1930				
Tasas de crecimiento				
Período	Valor agregado	Personal ocupado	PEA TOTAL	Salario real
1911-30	2,3	2,7	2,4	1,0
1911-20	-1,2	-1,7	1,9	-2,9
1920-30	5,5	6,8	2,9	4,7

Fuente: Millot-Bertino 1996; Bértola 1991; Censo Industrial 1936

El cuadro 1.1 recoge el resultado del empalme de los datos recabados. Aunque se trata de una unión de datos puntuales para algunos años separados entre sí, pueden observarse las grandes tendencias del empleo industrial²⁴: cae hasta 1919 (en el marco de la crisis de guerra y posguerra), para acompañar desde entonces el proceso de recuperación económica hasta 1930. El rango de la caída del empleo entre 1911 y 1919 no puede considerarse un reflejo exacto de lo realmente sucedido pues no tenemos fechas intermedias. Es muy probable que aquella haya sido aun mayor en consonancia con la del producto (que hemos señalado como indicador de la demanda de fuerza de trabajo). La información para los años 20 es más completa. Como se observa claramente en el Gráfico 1.1, entre 1920 y 1930 el empleo acompaña perfectamente al producto.

GRAFICO 1.1



Hasta 1930 el personal ocupado en la industria creció casi al mismo ritmo que la PEA y un poco por encima del producto. En los años veinte se produjo un ritmo muy

de los informes de la Oficina Nacional del Trabajo; y del Censo Industrial de 1936 los de 1930.

²⁴ De acuerdo con el Censo de 1936, el personal ocupado en la industria de la construcción constituía el 6% del personal ocupado en la industria. En 1930 dicho porcentaje habría ascendido al 16%.

superior de crecimiento tanto del empleo como del producto industrial. En 1930 había 30 mil puestos de trabajo adicionales respecto a 1911, lo que representa un aumento del 65% del empleo industrial entre esos años.

Como puede observarse en el cuadro 1.1, la demanda de empleo (véase Valor Agregado) superó ampliamente a la oferta (véase PEA), con guarismos de 5.5% a.a. y 2.9% a.a. respectivamente. Ésta es una de las razones que pueden explicar el mayor crecimiento del salario real (4.7% a.a).

En resumen, la industria en expansión creó empleo pero se habría enfrentado a algunas restricciones en la disponibilidad de fuerza de trabajo, la cual pudo salvar parcialmente por la absorción de trabajadores desde otros sectores (fundamentalmente el agropecuario).

APÉNDICE TEMÁTICO 2: EL MERCADO INTERNO

La evolución del mercado interno es un factor crucial para el crecimiento industrial, en particular para aquellas industrias que se basaban en forma importante en el mantenimiento y/o el incremento de la sustitución de importaciones.

Este apartado trata de salvar en parte el fuerte sesgo que nuestro trabajo presenta hacia el estudio de la oferta industrial. Aquí sólo avanzamos en la estimación de la demanda agregada. Se podría avanzar más en su estudio incorporando otros asuntos. En primer lugar, el papel del gasto público. Este factor debió ser particularmente importante en una época de expansión de la Administración y de los servicios públicos. Piénsese por ejemplo en el rol de la educación y la salud públicas, así como el ejército, en tanto demandantes de bienes manufacturados (papel, útiles, uniformes, mobiliario, medicamentos, instrumental médico, etc.). De igual modo, el impacto de la inversión pública sobre la industria de la construcción y sus efectos multiplicadores sobre la industria manufacturera. En segundo lugar, los cambios en las pautas de consumo –en un país que recibía fuertes oleadas inmigratorias, se urbanizaba, comenzaba a integrarse socialmente y experimentaba una cierta elevación del nivel de ingreso y del nivel educativo– también han de haber tenido impactos sobre la composición de la demanda. He aquí dos posibles rumbos para la investigación futura sobre el tema de la demanda industrial. Aquí nos limitamos a intentar estimar la evolución de la demanda agregada sin considerar estos factores.

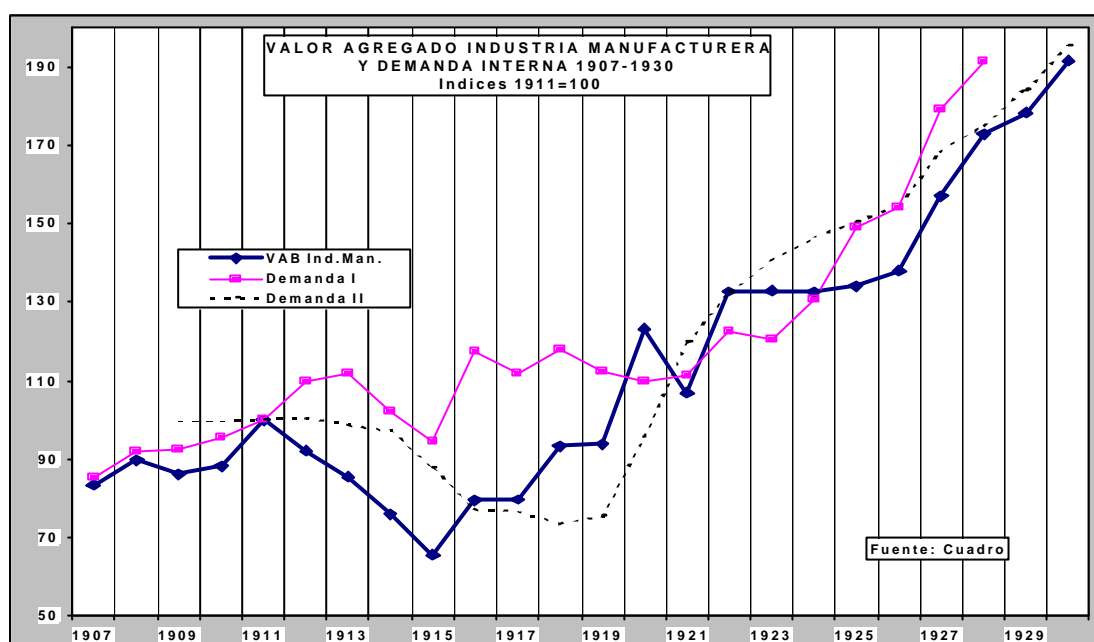
Para ello hemos construido dos estimaciones sobre la evolución de la demanda interna, que tienen bases diferentes. La primera fue realizada con la información sobre la recaudación de los impuestos internos, disponible para el período 1907-1928²⁵. En la segunda tomamos en cuenta la evolución de la masa salarial, construida a partir de la población activa²⁶ y los salarios reales²⁷ para el período 1909-1930. Las trayectorias de estas dos series indicadoras cercanas de la demanda interna pueden observarse en el siguiente gráfico.

²⁵ *Leyes y Decretos sobre Impuestos Internos*, Dirección General de Impuestos Internos, Imprenta Nacional, Montevideo 1928. La recaudación incluye los impuestos sobre alcoholes, cerveza, fósforos, tabaco, especialidades farmacéuticas, perfumería, vinos, naipes, champagne, pasajes e impuestos a las carreras. El universo impositivo no es muy amplio, pero igualmente es un indicador válido para el consumo de la época.

²⁶ Pereira y Trajtenberg 1966, Cap. II, ps. 121-127 y cuadros 65 y 66.

²⁷ Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., Porcile, G., 1999.

GRAFICO 2.1



Nota: La Demanda Interna I está asociada a la recaudación de los impuestos al consumo, la Demanda Interna II a la variación de la masa salarial.

Ambas series nos muestran que la demanda interna se constituyó en un fuerte respaldo para la producción manufacturera desde el año 1919, a partir del cual acompañan el crecimiento del valor agregado industrial. La política económica del *primer batllismo* tuvo que ver en la ampliación de la demanda interna: por un lado, intensificando los niveles de protección, que se venían desarrollando desde 1875 y que facilitaron ocupar el mercado preexistente (dominado por la oferta importada); por otro, promoviendo el desarrollo del mercado interno a través de políticas sociales que elevaron el poder de compra de la población en los años veinte, aumentando la ocupación pública, y finalmente, desarrollando los servicios y las obras públicas que fomentaron la producción, la distribución y el consumo.

Al respecto dice Jacob citando a Morató: “... entre 1914 y 1925 ... el consumo había crecido y por muy diversas causas: extensión del crédito público y privado, extensión del beneficio de las jubilaciones creadas en 1919, aumento del número de funcionarios (30.000 en 1930), utilización de mano de obra en gran escala, salario mínimo impuesto en las obras públicas. La creación de las empresas estatales requirieron una sostenida demanda de bienes y servicios ...” (Jacob 1981(a): 94). A todo ello Jacob agrega, para el mismo período, el incremento del poder de compra del salario, resultante de un aumento del 60% de bs salarios en la industria frente a un incremento del costo de vida del 25%.²⁸

La *Población Económicamente Activa (PEA)* y el *nivel de actividad*²⁹ de un país, junto a la variación en el *nivel de los ingresos*³⁰ nos aproximan a la evolución de la

²⁸ La evolución del salario real no fue uniforme a lo largo de todo el período considerado. Si bien cayó durante la primera guerra, creció en los años veinte compensando y superando los niveles de preguerra.

²⁹ El nivel de actividad está asociado al PBI, definido éste como el resultado de la actividad económica.

³⁰ Por nivel de ingresos estamos haciendo referencia al ingreso promedio derivado de una determinada masa salarial repartida por la población ocupada.

demanda interna y por tanto al probable mercado para la industria sustitutiva³¹. Si sumamos ambos efectos, PEA y Salario, vemos que ambos coincidieron en un período de crecimiento desde 1921 hasta 1927, a partir del cual se superaron los niveles de 1911-12. El poder adquisitivo del salario creció fuertemente a partir de 1921 hasta 1927, luego se estancó, pero ya en un nivel superior a la década anterior (índice 122 en 1926-1930, contra 107 en 1912). La PEA creció constantemente, y como ya vimos, aumenta su ritmo a partir de 1926, cuando el salario se estanca (de tal forma que se alternan en el arrastre de la demanda). En suma, la demanda interna creció en la segunda mitad del período como resultado de factores demográficos, de un nivel de actividad superior y de mejores niveles salariales.

³¹ Limitamos el estudio del nivel de ingresos a la evolución salarial. Más allá de las limitaciones que nos impone la disponibilidad de la información relativa a otros ingresos en el período, en este caso específico es mejor el salario, pues los *bienes salario* son los que más se sustituyeron. Los bienes salario son aquellos que están comprendidos en la canasta de consumo familiar de los asalariados.

APÉNDICE TEMÁTICO 3: EL CAPITAL. INVERSIÓN, RENTABILIDAD, Y FINANCIAMIENTO

Con relación a **la inversión**, pese a que el saldo en cuenta corriente dejó de ser superavitario después de 1920 (Tajam 2000), el país pudo financiar las crecientes necesidades de combustibles importados y un considerable aumento de la importación de bienes de capital con destino a la producción industrial, en particular hacia el final de los veinte. Finch constató este incremento a través de una laboriosa clasificación de las importaciones (Finch 1980: 268, cuadro 5.8), que no deja lugar a dudas sobre dicho fenómeno. En primer lugar, las importaciones de maquinarias y equipo para la industria duplicaron su participación en el total importado en el período 1899-1910. Con este antecedente, la inversión industrial continuó hasta 1929, donde dicha participación ya triplicaba la de principios de siglo.³²

Por nuestra parte hemos investigado la evolución de las importaciones de maquinarias para la industria manufacturera específicamente. El seguimiento de la misma en este período presenta dos complicaciones: hay vacíos de información en los años 1912-1914 y 1923, y los cambios de las tarifas de avalúos a partir de 1924 modificaron la clasificación y la nomenclatura de los bienes importados. Debido a estas dificultades presentamos nuestros resultados a través de tres series: la primera se elaboró a precios de 1911 y cubre el período 1900-1921 (con la interrupción 1912-1914); la segunda, a precios de 1925 refiere al período 1924-1930; y la tercera, que cubre todo el período 1911-1930, está construida con los valores corrientes del agregado “Máquinas para la Industria” de los Anuarios Estadísticos deflactados por los precios de los bienes de capital en los Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania (Tom Davis 1966: 91, cuadro 2) y ponderados por la participación de estos países en las importaciones de bienes de capital del Uruguay en el período. Los resultados pueden apreciarse en el cuadro 3.1 y en el gráfico 3.1.

Puede observarse que hubo un período de inversión importante desde 1904 hasta poco antes de la PGM, y luego una gran caída probablemente originada en las restricciones del comercio internacional. La recuperación de los niveles de inversión fija anteriores sólo se logra en 1924, punto de partida de un nuevo impulso inversor que se mantiene hasta 1929.

Las tres series revelan la misma tendencia, con diferencias que surgen de la aplicación de diferentes deflatores: en las dos primeras los valores de aforo y en la tercera los precios internacionales de los bienes de capital. Dichas tendencias coinciden con las del crecimiento industrial: caída del producto hasta 1915, recuperación hacia inicios de los veinte, estancamiento y luego crecimiento a partir de 1925. Hasta 1920, la información disponible permitió observar el fenómeno inversionista a nivel sectorial (lo cual no es posible para el período posterior), evidenciando destinos destacados y crecientes en metalurgia, imprenta, papel y cartón, madera, y alimentación. En vestimenta y calzado la inversión continuó siendo la más importante en valor absoluto pero con una participación descendente.

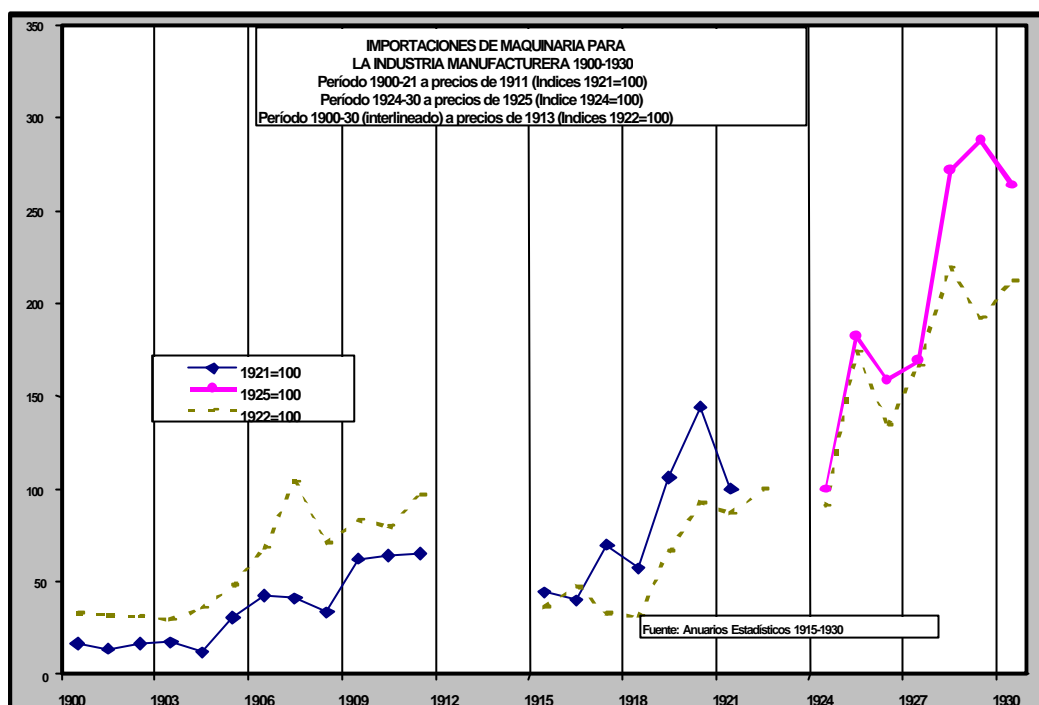
³² Sobre importaciones de bienes de capital para el período 1925-1930, ver también Millot-Silva-Silva (1973: 263, cuadro 34). Quedan claras allí las dificultades para manejar información sobre el destino sectorial de este tipo de importaciones.

CUADRO 3.1

INDUSTRIA MANUFACTURERA 1900-1930				
IMPORTACIONES DE MAQUINARIA				
	Serie 1	Serie 2	Indice de	Serie 3
	Valores a	Valores a	precios de	Valores de
	precios de 1911	precios de 1925	Tom Davis	precios de 1913
Años	1921=100	1925=100	1913=100	1922=100
1900	16,6		57,0	33,1
1901	14,1		63,3	31,9
1902	16,8		61,4	31,8
1903	17,7		68,7	29,6
1904	11,8		51,5	35,7
1905	30,6		61,8	48,1
1906	42,7		59,9	68,0
1907	41,0		79,9	104,1
1908	33,7		59,2	70,7
1909	62,5		54,6	83,4
1910	63,8		66,8	79,6
1911	65,4		62,4	96,9
1912	Sd			sd
1913	Sd		100,0	sd
1914	Sd			sd
1915	44,6		69,7	36,5
1916	40,1		81,6	47,2
1917	70,2		114,9	33,1
1918	57,4		101,0	31,2
1919	106,3		157,2	66,7
1920	144,2		152,3	92,6
1921	100,0		125,1	87,0
1922	Sd		97,2	100,0
1923	Sd	Sd		sd
1924		54,7	102,8	90,5
1925		100,0	102,5	173,7
1926		86,8	103,4	135,0
1927		92,6	103,1	166,5
1928		148,7	103,2	219,1
1929		157,6	104,0	191,8
1930		144,2	97,9	212,3
Tasas de crecimiento acumulativas anuales				
1900-30			1,8	6,4
1911-30			2,4	4,2
1911-20	9,2		10,4	-0,5
1920-30			-4,3	8,7

Fuente: Anuarios Estadísticos y Tom Davis 1966.

GRAFICO 3.1



El comportamiento de la inversión en maquinarias puede tomarse también como un indicador indirecto de la disponibilidad de materias primas e insumos industriales. Con respecto a las materias primas de producción nacional, entre 1911 y 1929, se triplicó la oferta de uva, oleaginosas y carne porcina, mientras la producción de cereales se duplicó y la de lácteos se multiplicó dos veces y media (Bertino-Tajam 1999). Sin embargo la importación de materias primas fue duramente afectada por la PGM, recuperando el nivel de 1911 recién en el año 1924, a partir del cual se mantiene en promedio 30% superior hasta 1929, coincidente con el empuje inversionista del quinquenio 1924-29.

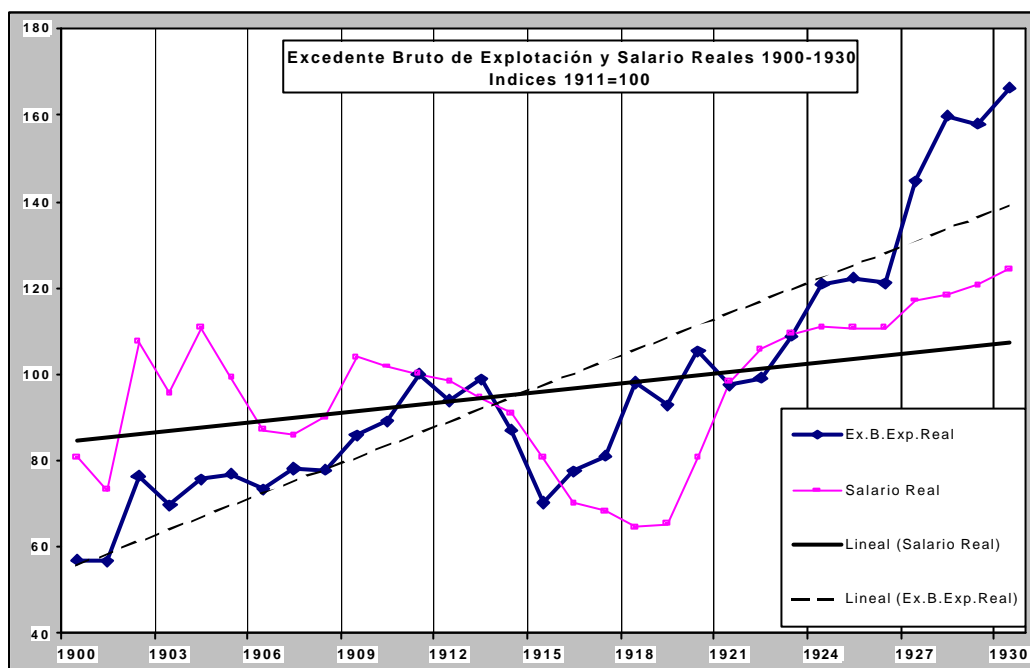
Las condiciones de **rentabilidad** en el sector industrial, indispensables para todo proceso de reproducción ampliada capitalista³³, estuvieron presentes durante las primeras décadas del siglo XX. Sobre la base de los estudios del PBI y de la evolución de los salarios, se puede estimar, para el conjunto de la industria y para la industria manufacturera en particular, la evolución de las utilidades brutas³⁴. Como puede verse en el gráfico que se presenta a continuación, éstas crecieron continuamente hasta

³³ Ésta supone la obtención de un excedente económico tal que permita el ahorro y la inversión necesarios para el crecimiento.

³⁴ El Valor Agregado Bruto (VAB) expresa por un lado el valor de la producción exento de las materias primas utilizadas, y por otro la suma de las remuneraciones de quienes participaron en el proceso productivo: salarios, beneficios, rentas, intereses, alquileres, impuestos. Las utilidades brutas se pueden estimar entonces mediante la diferencia del Valor Agregado Bruto Industrial y la Masa Salarial. Modernamente este concepto se conoce como Excedente Bruto de Explotación, el cual incluye beneficios, rentas, intereses, alquileres e impuestos. El cálculo de la plusvalía realizado por Millot, Silva y Silva para el período 1930-1947 se basa en la misma operación (ver MSS 1971: cuadro 3), pero con información mucho más consistente. De todas maneras los resultados son compatibles: la tasa de explotación (excedente/salarios*100) que resulta de nuestras estimaciones es apenas un 12% superior a la tasa de plusvalía que MSS calculan para el año 1930.

1911 (con salarios estancados) y, luego de un deterioro de aproximadamente una década, tuvieron un crecimiento a partir del año 1922, cuando recuperaron los altos niveles observados en 1911 iniciando un proceso de crecimiento que se mantuvo hasta 1941 (MSS 1971: cuadro 3). Esto estaría indicando que la industria dispuso de un cierto nivel de acumulación y ahorro, lo cual resulta compatible con la evolución sectorial del producto y de la inversión que venimos detallando.

GRAFICO 3.2



También pueden observarse condiciones de rentabilidad a través de la relación entre los precios a los cuales los industriales realizaban su producción³⁵, y otros precios que indican su poder de compra general (comparados con el IPC), de trabajo (comparados con el salario) y de medios de producción, así como su nivel de competencia con los productos importados (véase el cuadro en el Anexo Estadístico). Para todo el período 1911-1930, la relación más beneficiosa se presenta con los precios de la energía y con los salarios; en cambio no es buena la capacidad de competencia en relación con los precios internacionales de los bienes manufacturados, ni de su poder de compra de bienes de inversión importados.

En el período de crecimiento 1920-1930 esas características se repiten, lo que induce a pensar sobre la importancia de la intervención estatal en la provisión de servicios a bajo costo (economías externas), el peso del proteccionismo, y el proceso de acumulación basado en salarios que evolucionaban por debajo de los precios industriales. Todo esto se reafirma si se estudia específicamente la industria que realizaba su producción en el mercado interno (ver cuadro en el Anexo Estadístico³⁶).

³⁵ Estos precios surgen en forma “implícita” de la estimación del producto manufacturero, al calcularlos como el cociente entre los índices de valor corriente y de volumen físico (Bertino y Tajam 1999, cuadros 6 y 7).

³⁶ En este caso hemos deducido del valor agregado de la industria manufacturera total estimada en Bertino-Tajam 1999, el valor de la producción de carnes, harina y textiles que fueron exportados durante

También es posible observar la presencia de un proceso de recuperación del salario real que parece indicar una cierta distribución de aumentos importantes en la productividad.

CUADRO 3.2

PRODUCTO BRUTO INTERNO
Traslacion de ingresos
Miles de pesos a precios del año 1925

Años	TOTAL	Agrícola	Pecuario	Industria Manufacturera	Construccion	Transporte	EGA	Comunicaciones	Estado
1900	0	-1405	-5641	2537	-1468	2063	2114	566	1234
1901	0	337	-9405	3912	-1295	1589	2047	479	2336
1902	0	-2269	-4264	3789	-629	2025	2134	53	-839
1903	0	-2466	-5631	3949	-922	2223	2026	116	704
1904	0	-2087	-4069	3570	-313	1640	2074	237	-1052
1905	0	-2213	-4923	3187	-546	1814	1961	104	616
1906	0	1027	-7302	3652	-1360	825	1957	37	1163
1907	0	655	-9716	4147	-1147	993	2402	31	2634
1908	0	3413	-18330	4556	1131	1563	2835	115	4717
1909	0	3369	-19207	6670	1524	1878	2040	86	3640
1910	0	439	-15181	6511	1519	1413	2081	185	3033
1911	0	4311	-19776	7252	1149	1626	2179	188	3071
1912	0	1683	-17060	6945	873	1915	2199	130	3315
1913	0	323	-4755	6222	-2675	-749	1095	-384	924
1914	0	522	-3100	4809	-1715	-1145	815	-590	404
1915	0	-2601	4640	2531	-1319	-3170	460	-693	153
1916	0	-3839	9517	66	-1023	-3873	424	-865	-407
1917	0	-90	12031	-2301	-1561	-3147	-675	-1253	-3005
1918	0	-7335	20009	-2404	-1433	-3239	-993	-1390	-3215
1919	0	-4523	18754	-3004	-1888	-3647	-1303	-1705	-2686
1920	0	3210	7592	-2652	-2004	-3899	-1376	-986	115
1921	0	5426	-9360	3137	88	-1253	-360	-204	2526
1922	0	3857	-7731	-2744	2016	721	452	250	3178
1923	0	2214	-3880	-1963	845	1182	26	125	1450
1924	0	-4704	7209	-897	-293	-342	-331	-138	-504
1925	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1926	0	1994	-11031	2066	1692	1624	875	364	2417
1927	0	491	-12279	4234	1908	1965	680	590	2411
1928	0	-4612	-5453	5152	359	1137	148	698	2571
1929	0	-7	-11823	4896	316	2464	-264	736	3682
1930	0	-2170	-12667	5094	1825	3358	-513	864	4208
Traslada 1900-11		3112	-123445	53732	-2356	19653	25852	2195	21257
Traslada 1911-30		-5851	-39162	36440	-2838	-8472	3538	-4264	20609
Traslada 1911-20		-8339	27853	17464	-11595	-19328	2825	-7549	-1331
Traslada 1920-30		5698	-59422	16323	6753	6956	-663	2299	22055

Fuente: Bertino-Tajam 1999, cuadros 15 y 16.

Nota: Las áreas sombreadas indican los sectores que trasladan recursos a los demás.

El tema del **financiamiento** de la inversión en la industria manufacturera ha sido muy discutido, especialmente en torno al origen de los capitales. Podemos encontrar entonces diversas opiniones sobre su procedencia: la ganadería, el comercio, los importadores, reinversión propia, el capital extranjero, la centralización del capital. Por ejemplo Raúl Jacob investiga diferentes posibilidades dentro de lo que denomina “una hipótesis ecléctica”: en el caso de la industria de exportación aparece claramente la inversión extranjera en los frigoríficos, en la industria para el mercado interno el ahorro propio de los industriales-artesanos y la reinversión de utilidades, pero aunada a la canalización de capital proveniente de otras actividades tales como el comercio (motivada por la crisis del comercio de tránsito), la ganadería (para procesar sus propias

el período 1911-1930.

materias primas), la banca, y de las propias empresas transnacionales (combustibles, portland) (Jacob 1981: 369-404). Alcides Beretta, en una investigación sobre los industriales que integraron la Liga Industrial y la Unión Industrial Uruguaya entre 1875 y 1930, inclina la balanza hacia el autofinanciamiento (Beretta 1987). Magdalena Bertino, en sus estudios sobre la industria textil y el grupo Campomar en particular (Bertino 1996), presenta la concentración de capitales como un medio para aumentar escalas de producción y posibilitar la expansión horizontal dentro de la rama. Un planteo similar podemos encontrar en Jacob cuando analiza la conformación del complejo cervecero.

En *El Proceso Económico del Uruguay*, refiriéndose al período 1875-1929, se afirmaba: *“Todo parece indicar –dentro de la orfandad de estudios existentes- que la clase capitalista rural reinvertió en el mismo sector agropecuario parte del excedente que apropiaba ... El resto fue colocado en bancos, en inversiones inmobiliarias, directamente o a través del Banco Hipotecario y en Deuda Pública nacional y Municipal...”* (Instituto de Economía 1969: 32).

A nuestro juicio, antes de 1930 no hubo –salvo casos excepcionales– un financiamiento directo del agro a la industria, pues también existen firmes pistas de que el excedente ganadero fue crecientemente invertido en la especulación financiera e inmobiliaria, así como frecuentemente orientado hacia el consumo interno (Instituto de Economía 2001: 36-40). En todo caso, el financiamiento del sector ganadero hacia el manufacturero se podía producir de manera indirecta a través de la apropiación de excedentes realizada por parte de intermediarios que lo invertían parcialmente en emprendimientos industriales.³⁷

Las relaciones de precios internos entre los distintos sectores de la economía permiten estudiar las traslaciones intersectoriales de ingresos y avizorar una fuente de financiamiento de unos por parte de otros³⁸. En ese mismo sentido, en “El Proceso Económico ...” se señala que: *“Las leyes proteccionistas dictadas entre 1875 y 1888 y los aumentos posteriores para compensar los impuestos internos que gravaban la producción nacional, suponían una transferencia velada de plusvalía hacia Montevideo, a través de la relación de precios campo/ciudad”* (Instituto de Economía 1969: 32). Por su parte, Millot – Silva – Silva dicen al respecto: *“... los derechos aduaneros aislaban ya sectorial y parcialmente al país del mercado internacional diseñando un ámbito en que los precios se fijaban asegurando rentabilidad a las nuevas actividades y transferían plusvalía del sector ganadero a través de la relación de precios.”* (Milot-Silva-Silva 1973: 27).

³⁷ Agradecemos esta última observación a Raúl Jacob.

³⁸ El sistema de cuentas nacionales desarrolla un método para relevar las posibles traslaciones de ingresos entre los sectores económicos integrados al cálculo del PBI, conceptualmente similar al empleado en el cálculo del efecto de términos del intercambio (Tajam 2000). Dicho instrumento se basa en las diferencias entre la evolución de los precios sectoriales con el índice general de precios del PBI a partir de un año base. Los sectores cuyos precios superan al índice general se ven beneficiados en las transacciones sectoriales con al menos uno de los restantes sectores. Y viceversa. El cálculo del monto efectivo que implican dichas traslaciones se realiza multiplicando el PBI anual a precios del año base de cada sector por la relación de precios a que aludíamos, en el mismo año. La suma de las traslaciones, unas positivas y otras negativas, debe ser nula en cada año calculado. Hemos utilizado las estimaciones del PBI realizadas por Bertino-Tajam (1999), asumiendo las limitaciones que implica la no inclusión en su cálculo de los sectores comercio y servicios financieros.

Con los avances registrados en la estimación sectorial del PBI ahora disponemos de mejores elementos para opinar sobre el alcance y el grado de acierto de estas afirmaciones. Hemos estimado que la industria manufacturera captó ingresos de otros sectores de la economía por la vía de la relación de precios internos. Como puede observarse en el cuadro anterior, esta relación le fue favorable durante la mayor parte del período 1900-1930, con la única excepción de los años comprendidos entre el fin de la Primera Guerra Mundial y la crisis de posguerra (1917-1924). Esto sucedió en particular en desmedro del sector pecuario.

Antes y después del conflicto bélico los precios promedio de la producción manufacturera crecieron más que el índice general de precios del PBI, captando de esta manera ingresos de los demás sectores. No fue éste el caso de los precios promedio de los productos con origen en la explotación ganadera (carnes, lanas, cueros, leche), por lo que se constituyó en el sector que más ingresos transfirió, en particular hacia la industria manufacturera y los servicios públicos. La traslación de ingresos por la vía de los precios relativos entre industria y agro (la agricultura también perdió parte de su excedente en las transacciones intersectoriales) adquirió mayor importancia por el peso de la producción pecuaria como suministradora de materias primas para la industria manufacturera. El mecanismo anterior pudo constituirse en una de las vías que hicieran redituable la inversión en la industria manufacturera y a su vez ser una fuente de financiamiento por medio de la reinversión de utilidades.³⁹

³⁹ El alcance general de esta afirmación no desconoce la existencia de casos verificados de industriales que realizaban inversiones en otras actividades (el agro, la banca o la construcción). La constatación de que el nivel de rentabilidad de la industria manufacturera era elevado no implica que necesariamente todos los industriales reinvirtiesen sus utilidades únicamente en el sector.