



**ESTUDIOS  
SOBRE LA  
INDUSTRIA  
EN  
AMÉRICA LATINA**

**INTERPRETACIONES Y DEBATES**

**Aurora Gómez Galvarriato  
Guillermo Guajardo Soto  
Pedro Cezar Dutra Fonseca  
Ivan Colangelo Salomão  
Marcelo Rougier  
Magdalena Bertino  
Carlos Brando**

(PRESENTAN)

**Gabriel Tortella  
Carlos Marichal Salinas**

**Marcelo  
Rougier (COORD.)**

Lenguaje **claro**  
editora

EDITORIAL  
**UTADEO**



**ESTUDIOS SOBRE LA INDUSTRIA  
EN AMÉRICA LATINA**



ESTUDIOS SOBRE LA INDUSTRIA  
EN AMÉRICA LATINA

INTERPRETACIONES Y DEBATES

Marcelo Rougier (coord.)

Lenguaje|claro  
editora

EDITORIAL  
UTADEO

*Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates*  
Marcelo Rougier (comp.)

Primera edición, diciembre de 2016 Argentina

© Marcelo Rougier  
© Lenguaje claro Editora

Lenguaje claro Editora  
Portugal 2951, (B1606EFA) Carapachay,  
provincia de Buenos Aires, Argentina  
www.lenguajeclaro.com  
info@lenguajeclaro.com

Puesta en página: Diana González  
Diseño de tapa: Miur

Rougier, Marcelo  
Estudios sobre la industria en América Latina / Marcelo Rougier;  
compilado por Marcelo Rougier. - 1a ed. - Carapachay: Lenguaje  
claro Editora, 2015.  
316 p.; 23 x 15 cm.

ISBN 978-987-3764-22-6

1. Industrialización. I. Rougier, Marcelo, comp. II. Título.  
CDD 338.4

Se terminó de imprimir en el mes de diciembre de 2016 en La Imprenta Ya,  
Alférez Hipólito Bouchard 4381, (B1605BNE) Munro, provincia de Buenos  
Aires, Argentina.

Hecho el depósito que dispone la ley 11.723.  
Impreso en Argentina. *Printed in Argentina.*

La reproducción total o parcial de este libro viola derechos reservados.

Primera reimposición, noviembre 2019 Colombia

Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano  
Carrera 4 n.º 23-76 oficina 203. Bogotá, Colombia  
Tel. (57 1) 242 70 30 Ext. 3120  
[direccion.publicaciones@utadeo.edu.co](mailto:direccion.publicaciones@utadeo.edu.co)  
<http://www.utadeo.edu.co/es/editorial>

Impreso por Panamericana Formas e Impresos S.A.  
Impreso en Colombia - *Printed in Colombia*

## ÍNDICE

Presentación, <i>Gabriel Tortella</i> .....	9
Prólogo, <i>Carlos Marichal Salinas</i> .....	17
Introducción   Perfil de la historiografía de la industria en América Latina, <i>Marcelo Rougier</i> .....	29
1   Historiografía de la industria uruguaya, <i>Magdalena Bertino</i> .....	37
2   Historiografía industrial colombiana del siglo veinte, <i>Carlos Andrés Brando</i> .....	77
3   Industrialização brasileira: notas sobre o debate historiográfico, <i>Pedro Cezar Dutra Fonseca e Ivan Colangelo Salomão</i> .....	125
4   La historiografía de la industrialización en México, <i>Aurora Gómez-Galvarriato</i> .....	161
5   La industria chilena antes de 1930: debates cíclicos, temas pendientes y aportes recientes, <i>Guillermo Guajardo Soto</i> .....	219
6   Los estudios sobre la industria en Argentina, <i>Marcelo Rougier</i> .....	243
Los autores .....	313



## Presentación

“La culpa, querido Bruto,  
no la tienen nuestras estrellas, sino nosotros”  
**Casio, en *Julio César*, de William Shakespeare**

“No hay ni opresores ni oprimidos.  
Sólo están los que se dejan oprimir”  
**Mustafá Kemal, en *Atatürk*.**  
***The Rebirth of a Nation*, de Patrick Kinross**

El tema de la industrialización en América Latina tiene ya un largo abo­lengo, como puede verse en el libro que el lector tiene en sus manos. Era pues hora de que apareciera un volumen como éste, de síntesis historiográfica, coordinado por un historiador económico de la envergadura intelectual de Marcelo Rougier, que ha sabido elegir muy acertadamente a un grupo de colegas de los principales países del área que representan, en sus respectivas comunidades, un papel parecido al que el propio Rougier tiene en Argentina: relativa juventud, empuje profesional, ambición intelectual y notable amplitud de miras (que es lo mismo que decir curiosidad científica), tanto histórica como geográfica. La muestra de países que se ha reunido en el libro es muy notable; figuran en él los casos más importantes de industrialización. La única ausencia sensible es la de Perú, pero, como decía aquel enamorado personaje en la película *Some Like It Hot* (versión española, *Con faldas y a lo loco*):\* “Nadie es perfecto”. Por otra parte, no me parece imposible que en una más que probable segunda edición de este libro se pueda incorporar una monografía sobre el importante país andino.

\* Versión argentina del título: *Una Eva y dos Adanes* (N. de la E.).

La cuestión de la industrialización en América Latina es apasionante, entre otras razones porque es objeto de continua controversia, como Rougier pone de relieve en la Introducción, y como puede apreciarse en cada uno de los capítulos que siguen. Los países que se han sentido rezagados en la senda del desarrollo económico han luchado por industrializarse porque han visto en la industria la clave del crecimiento y la madurez económica. Al fin y al cabo, el país pionero, Inglaterra, fue el primero en industrializarse, casi se podría decir que inventó la industria, y los países que le siguieron, comenzando por sus vecinos del otro lado del Canal de la Mancha y por su ex colonia de Norteamérica, recurrieron conscientemente a instrumentos de política económica (sobre todo, pero no exclusivamente, al proteccionismo arancelario) para lograr seguir al líder en la senda de la industrialización y el desarrollo, considerando que ambos términos eran sinónimos. Alexander Gerschenkron (repetida y justificadamente citado en este libro) expuso magistralmente las gradaciones de la política económica de los galgos seguidores europeos en pos de la liebre británica. Él y Rondo Cameron (de cuyo magisterio tanto aprendí) describieron cómo la capacidad de imitación del ejemplo inglés iba desvaneciéndose en círculos concéntricos en función de la lejanía con respecto al centro, ubicado en la ciudad de Londres. Así, los países del sur y el este de Europa quedaron doblemente rezagados y, en los continentes más alejados, sólo Estados Unidos y las colonias “vacías” anglosajonas mantuvieron el ritmo. El dogma de la estrecha correlación entre industria y desarrollo económico fue ampliamente aceptado, y en América Latina con un fervor casi religioso. Debo señalar aquí, sin embargo, que no todos los estudiosos aceptaron el dogma, y uno de los más escépticos fue mi ya citado maestro, Rondo Cameron, quien, según iba avanzando en años, más desconfiado se mostraba con el pretendido papel de la industria como vehículo exclusivo del desarrollo humano, e incluso con el tan consagrado sintagma “Revolución industrial”. Cameron propuso hablar de “modernización” más bien que de industrialización, para subrayar que lo importante es el aumento de la productividad, no el empleo de maquinaria. Pero, como digo, pocos se permitieron poner en cuestión el dogma, y mucho menos

los políticos. La búsqueda del desarrollo industrial fue casi unánime en el mundo durante el siglo veinte.

En América Latina se siguió la política en pos de la industrialización con general entusiasmo, como podrá comprobar quien explore este libro y las excelentes guías nacionales que lo componen. Por supuesto, en cada país se dieron sus propias coyunturas y razones, pero en general hay dos grandes divisorias. Por una parte, la Primera Guerra Mundial, que, al absorber las energías de las principales potencias industriales, ofrece una oportunidad y un estímulo para el desarrollo de las industrias en países “periféricos”, es decir, aquellos emplazados en los “anillos exteriores” alejados del centro industrializado. No sólo los productos industriales europeos y norteamericanos escasearon y se encarecieron, sino que los beligerantes pasaron a demandar materias primas y bienes de consumo en grandes cantidades. España y las repúblicas americanas se encontraron repentinamente con una inusitada oportunidad para exportar toda clase de productos y sus balanzas comerciales lograron una serie de brillantes superávits. Claro que, cuando terminó la guerra, la situación volvió a invertirse y numerosas industrias improvisadas hubieron de cerrarse o liquidar. Pero la semilla estaba echada; otras empresas subsistieron, en parte porque los Estados se sintieron impelidos a protegerlas con aranceles o subvenciones. Con todo, los felices años veinte fueron felices también para América Latina y su naciente industria. Un nuevo y fortísimo revés (la segunda divisoria) advendría en los malhadados años treinta, en que el mundo pareció venirse abajo, al menos “el mundo de ayer” que con tanta nostalgia describió Stefan Zweig; y a punto estuvo de venirse abajo “el mundo de mañana”, en el que nosotros habitamos hoy con zozobra, pero también con niveles aceptables, e inéditos, de dignidad y de esperanza.

La cesura que constituyó la Gran Depresión implicó un amargo despertar para el mundo en general, y para América Latina en particular, porque interrumpió lo que parecía ser un proceso gradual de desarrollo a lo largo de una vía clásica –o neoclásica, o canónica– de crecimiento, basada en la división internacional del trabajo, y en la que el papel de América Latina sería de exportadora de materias primas hacia el “centro” desarrollado; pero este papel, a

su vez, permitiría una progresiva madurez económica, propiciada por el creciente bienestar y acumulación que ese contacto con el centro alentaba. Ello sería posible gracias al mercado creciente que se derivaba de la prosperidad exportadora; un mercado cercano, conocido, en expansión, constituía, junto con la abundancia de capital proveniente del comercio de exportación, un perfecto incentivo para la creación de industrias, aprovechando nichos en los entresijos de los mercados internacionales y las ventajas absolutas y comparativas de cada país. Todo ello requeriría la presencia de empresarios capaces y, por lo tanto, una buena dotación de capital humano. Esta vía áurea o canónica sufrió un fortísimo embate como consecuencia de la Gran Depresión: la demanda de materias primas se desplomó, la fuente de capital se secó, el mercado se hundió y el sentimiento de decepción se apoderó de América Latina. El público de la región se sintió defraudado, engañado por unas promesas de crecimiento armónico que ahora resultaban ser falsos espejismos, cantos de sirena para desplumar incautos. El comercio internacional y la división internacional del trabajo se aparecían ahora como trampas para mantener a los periféricos en la periferia, sujetos a un nuevo pacto colonial que, como el antiguo, los relegaba al semidesarrollo de la producción de materias primas y les ofrecía tan sólo una lejana e hipotética industrialización, dependiente en gran parte de lo que sucediera en el Olimpo desarrollado e industrializado. De aquí a las teorías de la dependencia no había ni siquiera un paso. El corolario era desconfiar del comercio exterior, que no era, según estas teorías, sino intercambio desigual, y encomendarse solamente a sus propias fuerzas y mercados, emprendiendo por tanto un programa de industrialización a marchas forzadas, apostando por el mercado nacional, poniendo barreras a la importación y estableciendo incentivos financieros, subvenciones, desgravaciones fiscales, lo que fuera necesario para, primero, salir del marasmo de la Depresión y, segundo y a la larga más importante, construir una estructura industrial que condujera a la madurez económica (y, por ende, social).

En las primeras décadas tras el cambio de política económica, la fórmula industrialista y semiautárquica (respaldada intelectualmente por los teóricos de la “dependencia”, por economistas

marxistas y keynesianos, y por los sabios de la CEPAL) dio buen resultado: aislarse del drama de la Depresión, en la medida en que se logró, fue muy beneficioso. Y en el mundo de la segunda posguerra mundial, un mundo duro, de reconstrucción y “sálvese quien pueda”, la fórmula semiautárquica del “desarrollo hacia adentro” actuaba como un salvavidas o un parachoques. Ocurrió algo parecido a lo que pasó en los países comunistas europeos; tras la devastación de la guerra mundial, la industrialización a marchas forzadas dio altas tasas de crecimiento; también parecido fue lo acontecido en la España franquista tras la guerra mundial: con un poco de ayuda de Estados Unidos, la autarquía produjo un salto hacia delante. Pero la virtud de la fórmula se agotó pronto: las barreras comerciales y la financiación estatal produjeron inflación, que aisló aún más a las economías y acabó con amenazar un estrangulamiento de balanza de pagos. En España, Franco tuvo la astucia de dejarse aconsejar por buenos economistas, que le recomendaron desmontar, al menos en parte, el complejo tinglado autárquico de inspiración falangista. El hombre, como gallego que era, desconfiaba, pero acabó por claudicar: en 1959 entró en vigor un plan de estabilización auspiciado por el FMI y la OCDE, que trajo consigo el parcial desmontaje de las barreras al comercio y del intervencionismo estatal. Lo que siguió fue lo que se llamó, con escasa originalidad pero no por ello menos verdad, el “milagro español”. El crecimiento fue impresionante durante una década. Luego vino la crisis del petróleo y la desaparición del dictador y la dictadura. Pero tras la crisis, merced a un progresivo abandono o reducción de las barreras al comercio exterior, la renuncia a la política industrialista, y la adhesión a la Unión Europea, el crecimiento de la economía española, con interrupciones por supuesto, fue bastante notable hasta el año 2007.

Conozco mejor el caso español, y América Latina es todo un continente de latitudes y países muy variados, pero sé (en el presente libro queda esto muy claro) que también aquí se agotó el modelo de desarrollo hacia dentro, y además es natural que así sea (entre paréntesis diré que algo similar pasó en la Europa comunista, dando lugar en 1989 a una transición aún más brusca que la española a la muerte de Franco). Lo mismo que en España,

en América Latina el mercado doméstico pronto se saturó, apareció la inflación y el estrangulamiento de las cuentas exteriores, y hubo que pedir ayuda y cambiar de política. Se produjo entonces en estos países una especie de *mea culpa* y propósito de enmienda con el famoso “acuerdo de Washington”. Se volvió a la vía ortodoxa, con apertura al exterior e industrialización menos forzada. Esto dio resultado hasta cierto punto, pero de manera incompleta, entre otras razones porque la fórmula semiautárquica de la CEPAL había fracasado a largo plazo y varias décadas de industrialización forzada no habían puesto a las economías latinoamericanas en la vía de la madurez económica. La dependencia y la inestabilidad persistían, porque las economías seguían siendo frágiles y porque gran parte de la industria no era competitiva y sucumbía sin protección ni subvenciones. La reinserción en la división internacional de trabajo no era fácil ni indolora. Todo esto dio lugar a rebeldía política, inestabilidad y fuertes corrientes de opinión a favor de una vuelta a las andadas cepalinas.

¿Se encontrará América Latina en un callejón sin salida, o ante dos alternativas que son como dos astas de toro? ¿Tendrá que escoger entre la “fórmula dependentista” y el “consenso de Washington”? Sobre la teoría de la dependencia, siempre recuerdo las dos frases que he citado al comienzo de esta Presentación: la de Casio en el *Julio César* de Shakespeare, y la de Kemal Atatürk en la embajada rusa en Ankara. En mi opinión, la promoción del desarrollo económico en el siglo veintiuno necesita claridad de ideas y paciencia. Como ocurre casi siempre, el problema no es dar con la fórmula económica: ésta existe y es clara; el problema es dar con la fórmula política. Un ejemplo, volviendo a España: en América Latina, el FMI ha despertado hondos resquemores y los planes de estabilización provocan fiero rechazo popular. En España, el plan de estabilización de 1959 fue un éxito en toda regla y aclamado por todos. ¿Por qué? Porque lo impuso la dictadura de Franco y nadie se atrevió a rechistar. El año 1960 fue recesivo, pero la recuperación fue rápida. ¿Estoy recomendando la dictadura para implantar una política liberal? No en mis días. La dictadura nunca, y si es del proletariado, menos, porque resulta muy duradera. Las democracias deben ser capaces de promover reformas radicales sin necesidad

de restringir la libertad. La dura medicina, aunque cure, reclama paciencia, y esto es tarea de los políticos, que deben saber prever y convencer. Debe tenerse siempre presente el caso de los países nórdicos europeos, que durante el siglo diecinueve proveyeron a Inglaterra de materias primas y alimentos, y fueron desarrollando gradualmente industrias según sus líneas de ventaja comparativa y absoluta en los nichos que dejaban los mercados de las grandes potencias como Inglaterra y más tarde Alemania para, a la larga, superar a esas potencias en renta y nivel de vida.

El papel del Estado en el desarrollo es muy importante, pero no consiste en subir los aranceles y subvencionar a una industria que a la larga resulte inviable. Por otra parte, y volviendo a mi maestro, la industria no lo es todo. Hoy resulta que las economías maduras se desindustrializan y de ello han tomado buena nota muchos economistas latinoamericanos. El viejo ídolo industrial tiene hoy menos brillo y menos adoradores. Los Estados modernos tienen otras atenciones a las que dedicarse. El papel del Estado, además de las funciones tradicionales de justicia, defensa y orden público, tiene en la actualidad otras tareas económicas fundamentales: de un lado, la redistribución, que aminora la desigualdad, estimula el esfuerzo y estabiliza la actividad económica, y para lo cual se necesita un sistema fiscal eficiente y justo; del otro lado, el Estado debe fomentar la formación de capital social fijo, tanto en su aspecto material –fundamentalmente desarrollo y mantenimiento de una infraestructura de transportes eficiente–, como en su aspecto intangible –la formación de capital humano, garantizando un nivel de educación general adecuada para el nivel de desarrollo que se desea–. Sin una red de transporte satisfactoria y sin una población educada y laboriosa, los planes de desarrollo a la corta o a la larga fracasarán.

He aquí las reflexiones a vuelapluma que me ha provocado la lectura de este libro tan sugerente. Es un libro de los que hacen pensar, de los que ponen en marcha el mecanismo del raciocinio. Que lo disfruten ustedes como lo he disfrutado yo.

GABRIEL TORTELLA  
Catedrático emérito, Universidad de Alcalá



## Prólogo

Dentro de las ciencias históricas, la historia económica es uno de los campos de investigación que ha avanzado con mayor rapidez en los últimos cuarenta años a nivel internacional. En América Latina, este proceso ha sido algo más lento que en Europa o Estados Unidos, pero en los últimos decenios, la historia económica ha comenzado a perfilarse como un muy dinámico campo de investigación que despierta el interés de un número creciente de jóvenes investigadores y de alumnos, como puede juzgarse por la gran cantidad de tesis, publicaciones y congresos en este campo en toda la región. Quizá este impulso se deba a cierto hartazgo con la historia política más tradicional o, posiblemente, al impacto de la globalización económica, que afecta a todas nuestras sociedades de manera profunda.

Al mismo tiempo, es claro que el desarrollo de la disciplina específica de la historia económica ofrece una serie de atractivos no sólo porque plantea nuevas preguntas para entender el pasado y el presente sino también porque obliga a crear metodologías de trabajo cada vez más afinadas al campo específico de investigación. Precisamente por razón de la amplitud de la historia económica y los múltiples retos que ofrece, no es raro que se haya dado un proceso interno de especialización como lo manifiesta el desarrollo de los campos de investigación de la historia agraria y de la ganadería, incluyendo el estudio histórico de haciendas y plantaciones y de la tecnología agrícola, la historia minera (que cuenta con una activa asociación latinoamericana), la historia de las finanzas, del crédito colonial, de la banca y de la hacienda pública, la historia de las obras públicas y de los transportes, y, por supuesto, la historia industrial.

En el presente libro, la estrella es, sin duda, la historia industrial latinoamericana, ya que de lo que se trata aquí es de presentar una revisión historiográfica de los avances (pero también

de los faltantes) en las ya muy numerosas investigaciones sobre las industrias y los procesos de industrialización en seis países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay. Las virtudes de esta obra residen en la amplitud de miras, que permite a cada autor ofrecer un panorama de los estudios sobre la historia de las diversas industrias en diferentes etapas, desde la época colonial hasta el presente. La libertad de la que han dispuesto los autores implica necesariamente que se presenten estudios que no son necesariamente exhaustivos en términos de la bibliografía sino razonablemente amplios y, sobre todo, que abran una serie de debates sobre los éxitos y los fracasos de la industrialización a lo largo del último siglo y medio en esta gran y muy diversa región.

En última instancia, es posible que la mayor contribución de este libro sea apuntar a la necesidad de que los lectores interesados en economía e historia económica se hagan preguntas sobre la validez de algunos de los planteamientos más tradicionales. Y también incitarlos a reflexionar sobre nuevas preguntas y sobre la necesaria renovación del campo de los estudios industriales y empresariales en nuestra época, tan llena de cambios dramáticos que auguran una profunda transformación de la economía, la sociedad y la política, impulsados por una sorprendente revolución global en las tecnologías de la comunicación.

El primer ensayo del libro, que analiza la historiografía de la industria uruguaya esencialmente en el siglo veinte, tiene como autora a Magdalena Bertino, profesora investigadora de la Universidad de la República en Montevideo. Es ella una gran experta en historia de la industria textil en Uruguay y de la trayectoria de las empresas del sector; ha publicado varios trabajos sobre la industria textil durante el período de la industria temprana, algunos referidos a sus orígenes, sus relaciones con la región, otros referidos al grupo Campomar y a la interrelación entre el desarrollo del sector textil y la trayectoria de las empresas industriales de Uruguay entre los años de 1960 y el presente.

Su ensayo “no pretende ser exhaustivo sino que propone una visión panorámica y sintética”, aunque inicia la exposición con una revisión de los aportes historiográficos sobre el tema, siguiendo la periodización generalmente aceptada sobre la sucesión de

tres modelos de desarrollo desde fines del siglo diecinueve hasta principios del siglo veintiuno: 1. agroexportador, especialmente entre 1880 y 1930; 2. hacia adentro, basado en el mercado interno y dirigido por el Estado, llamado “modelo de industrialización por sustitución de importaciones”, esencialmente entre 1930 y 1980; 3. el de la posterior tendencia hacia la desindustrialización de la economía en los últimos treinta años.

En el caso de Uruguay, la literatura incluye algunos estudios concretos de historias de empresas, pero algo más de énfasis en las tendencias cuantitativas para determinar la importancia relativa de la industria dentro de la economía en su conjunto. Hasta 1930, durante la industrialización temprana, la manufactura significó alrededor del diez por ciento del producto bruto interno (PBI) total. Posteriormente, entre 1930 y 1980 se dio un período de fuerte crecimiento industrial, cuando la manufactura pasa a representar el 23 por ciento del producto. Por su parte, desde 1980 en adelante, Uruguay tiene la originalidad de contar con algunas empresas volcadas a las exportaciones industriales y la manufactura logra mantener su participación en el PBI, pero, en cambio, a partir de los años de 1990, el modelo agro y ganadero exportador vuelve a cobrar fuerza, lo que incide en una caída del grado de industrialización, a pesar de que algunas ramas de la industria logran mantener cierto dinamismo desde 2004. Aquí cobra vigencia el debate sobre la desindustrialización, como ocurrirá en otros casos estudiados en este volumen.

Un caso de mayor lentitud en el despegue industrial es el caso de Colombia, cuya historiografía es analizada aquí por Carlos Brando, joven historiador económico que estudió en la London School of Economics y que, entre otros, ha publicado un ensayo importante sobre el financiamiento industrial en otro libro coordinado por Marcelo Rougier (Brando, 2011). El extenso capítulo sobre la historia de la industrialización en Colombia recorre y recoge unas ochenta referencias, entre libros y artículos, lo cual da una idea de un campo de estudio que ya es más que incipiente y contiene numerosos debates de gran interés. Resalta, en primer término, los difíciles inicios de la manufactura en Colombia en el siglo diecinueve, salvo en el sector artesanal, que ya tenía largos

antecedentes desde la colonia. Pero, en la práctica, lo que podemos denominar como “industria moderna” sólo puede ubicarse luego de los años de 1920, en la época dorada de auge de exportaciones del café de Colombia. El autor señala que el número de plantas modernas pasó de tan sólo 8 en la década de 1900 a 27 en la de 1910, 54 en la de 1920 y 132 en la siguiente. La industrialización en esta época fue claramente impulsada por el auge de las exportaciones. Si bien la Gran Depresión tuvo efectos negativos, también es claro que después de 1932 se renueva el impulso industrializador, gracias a los efectos del proteccionismo que provocaron diversas devaluaciones y el aumento de los precios de los productos industriales que estimuló las inversiones en la manufactura.

Ahora bien, Brando revisa las diferentes escuelas de autores sobre su temática y demuestra que, en contraste con otros países de América Latina, el papel del Estado en la industrialización por sustitución de importaciones fue mucho menos importante en Colombia. Argumenta también que otra característica de la industrialización que distinguió a Colombia respecto del resto de países con ese desarrollo de América Latina fue “un patrón emergente de múltiples núcleos industriales urbanos”. Es claro que la industrialización colombiana fue geográficamente diversa –tuvo varios ejes, entre ellos Antioquia y los departamentos de Santander, Cundinamarca y Valle del Cauca–, pero el autor se equivoca si piensa que en los demás países la industria siempre estuvo concentrada en una sola gran ciudad. Por ejemplo, en el caso de Brasil, la revisión de los datos fabriles indica que si bien ya desde 1930 San Pablo comenzaba a desplazar a Río de Janeiro, ésta última siguió siendo importante por decenios, al igual que la manufactura en Minas Gerais, que es hoy el polo más dinámico de ese gran país. De igual manera, puede recordarse que en Argentina, la industria de los años de 1950 creció en el Gran Buenos Aires, pero que igualmente dinámica fue la industria de bienes de consumo duradero, de transporte y metalmecánica en la provincia de Córdoba.

Brando sigue con una extensa revisión de la industrialización colombiana a lo largo de los últimos setenta años para concluir en una revisión del proceso de desindustrialización que tuvo lugar en Colombia –al igual que en otros países latinoamericanos– desde los

años de 1980. Su revisión sugiere que existen múltiples preguntas abiertas que requieren investigarse, pero que pueden alimentarse de lo que ya es una literatura de historia industrial y empresarial en la academia colombiana que es rica y diversa.

En el siguiente ensayo se dirige la atención del lector al caso de Brasil, que, como demuestran los autores Pedro Cezar Dutra Fonseca e Ivan Colangelo Salomão, ofrece numerosos paralelos pero también contrastes con el de Argentina. En este tercer capítulo se revisan varias de las principales tesis y debates sobre los procesos de industrialización en Brasil desde fines del siglo diecinueve hasta hoy. Se trata de una síntesis de un amplio tema realizado por expertos en economía, historia económica e historia del pensamiento económico. Dutra Fonseca ha publicado numerosas obras en todos estos campos, además de dirigir diversas instancias de investigaciones en ciencias sociales en Brasil y en la Universidad Federal de Rio Grande do Sul, donde es profesor veterano y ha sido vicerrector.

Los autores analizan tres temas sobre el despegue y la evolución de la industria en Brasil sobre la base de los grandes debates de la historiografía específicamente brasileña. Comienzan por revisar algunas de las principales hipótesis sobre los orígenes de la industria en su país, arrancando con los diferentes posicionamientos y debates sobre su despegue industrial. La controversia más conocida es la que proviene del contraste entre las interpretaciones clásicas del gran economista brasileño, Celso Furtado, quien hace más de medio siglo enfatizó la importancia del Estado como impulsor de la industrialización, especialmente después de la Gran Depresión. Este planteamiento fue cuestionado en los años de 1970 por Carlos Manuel Peláez, quien, al igual que otros autores de su escuela, argumentó que la temprana industria de Brasil despegó antes, en la época de auge de la economía de exportación en el primer tercio del siglo veinte, basada sobre todo en el café, el cual amplió la demanda de la economía por productos industriales y atrajo un volumen considerable de capitales a la manufactura, sobre todo de textiles y al sector alimenticio y de bebidas.

Por otra parte, una nueva serie de controversias plantearon otros economistas brasileños sobre la etapa de industrialización

por sustitución de importaciones, especialmente entre 1940 y 1970. El paulatino agotamiento de este proceso fue explicado por la prolífica y polémica economista Maria da Conceição Tavares, quien sostuvo, en primer término, que el estrangulamiento externo (la escasez de divisas) había sido responsable del declive de las inversiones industriales y el escaso desarrollo de los sectores de bienes de capital. En ello coincidía con João Manuel Cardoso de Mello, quien en su libro *O capitalismo tardio* (1975), ofreció una serie de planteamientos que sugerían la necesidad de investigar más a fondo la trayectoria de los sectores de bienes intermedios y de maquinaria. Aunque estos debates fueron influyentes, es claro que también fueron objeto de críticas muy diversas, incluidas las del propio Fonseca, que consideraba la expresión “industrialización restringida” como una manera no convincente de describir un proceso más complejo. Como lo demostraron otros autores, los sectores de bienes intermedios y de capital habían comenzado a disfrutar de cierta vitalidad desde los años de 1920 en adelante, y luego cobrarían más fuerza, pese a coyunturas políticas y económicas complicadas, especialmente en los años de 1960. Debe observarse que en el ensayo de Fonseca se evita profundizar en los procesos de industrialización avanzados que tuvieron lugar desde 1967 bajo la dictadura militar brasileña, resultado de una combinación de grandes inversiones por parte de empresas privadas nacionales, empresas estatales y compañías multinacionales, los cuales trabajaron en muchas ocasiones de consuno. Evidentemente, éste es todavía un tema que requiere más investigación, a juzgar por la bibliografía citada en el ensayo. Finalmente, Fonseca pasa revista a algunas de las controversias acerca de los procesos de desindustrialización que experimentó Brasil desde los años de 1980 hasta nuestros días, que no fueron extremos pero que sí marcaron una pérdida relativa de vitalidad y de peso de la manufactura en el conjunto de la economía del país.

El cuarto capítulo de este libro revisa la historiografía de la industrialización en México, que es un vasto campo de estudio, centrando la atención en algunos problemas, escuelas y autores. La autora es Aurora Gómez Galvarriato, quien actualmente es profesora investigadora de El Colegio de México, y ha tenido una

importante trayectoria en varias instituciones, entre ellas como directora del Archivo General de la Nación entre 2006 y 2012. Es experta en historia industrial mexicana, como lo ilustra su tesis doctoral, presentada en Harvard, que analizó la historia de una gran empresa textil desde el porfiriato hasta después de la revolución mexicana de 1910-1920.

En su ensayo, Gómez Galvarriato reseña, en primer término, la rica literatura sobre la trayectoria compleja de la manufactura colonial, en particular las obras textiles, pero haciendo mención también a los talleres de artesanos y de la manufactura de tabaco. Su importancia estaba ligada directamente con la riqueza del virreinato y su amplia población. Igualmente importante fue el temprano brote industrializador en México después de la independencia, en los años de 1830 y 1840, que constituye un fenómeno único en América Latina, por la cantidad de fábricas (más de cuarenta) y el volumen de importaciones de maquinaria moderna, esencialmente de Inglaterra. Todavía falta una mejor explicación de este proceso dinámico, que, sin embargo, no desató una revolución industrial. Al contrario, se estancó y no sería hasta fines del siglo diecinueve que se produce un despegue industrializador ya sostenido. La autora hace hincapié en el período de 1880 a 1930, respecto del cual, en los últimos treinta años se ha logrado una profunda revisión de tesis tradicionales sobre la debilidad de la industrialización en el porfiriato y se han publicado buen número de trabajos sobre industrias y empresas. La atención recae en las industrias del centro de la república, lo que lleva a la autora a mencionar solamente de pasada la abundancia de trabajos sobre industrias en diferentes regiones del país, en particular en la zona de Monterrey, que habría de constituirse en uno de los motores más importantes de la industrialización mexicana durante varios decenios.

Seguidamente, Gómez Galvarriato discute el debate sobre los impactos de la revolución mexicana en la industria que partió inicialmente de un ensayo pionero y revisionista de John Womack que ha estimulado una nueva y amplia literatura actualmente en curso. A continuación se revisan algunos de los textos clásicos sobre industrialización por sustitución de importaciones, tema

muy amplio en el caso mexicano, aunque ciertamente no queda claro si es enteramente válido el concepto muy manido de la industrialización inducida por el Estado. No hay duda de que el gobierno mexicano haya impulsado la industria, al igual que la banca de desarrollo, pero es evidente que se ha sobreideologizado este proceso, mucho más complejo que lo que reflejan algunas tesis que prestan una atención preferente a las políticas públicas a partir de una insuficiente investigación de la dinámica propia de empresas a partir de estudios de caso en profundidad.

En la última parte del ensayo, la autora centra la atención en la industrialización orientada hacia el mercado externo que se produjo desde la crisis de las deudas en los años de 1980. En esta sección se revisan los textos generales que nos hablan del alto nivel de las exportaciones manufactureras –más alto que el de cualquier otro país del resto de América Latina–, lo que claramente no puede atribuirse simplemente al tratado de libre comercio y la liberalización o a la expansión de la maquila, sino también a ese gran tema que es la dinámica de las mayores empresas industriales del país, muchas ya globales. De hecho, en el texto se echa en falta más referencias a los numerosos trabajos publicados sobre las grandes empresas industriales que han logrado una fuerte expansión, nacionales y multinacionales, ya que son motores de la economía mexicana moderna. Ese reto se coloca como un tema que requiere revisarse a mayor profundidad, quizá en otro volumen que centre más atención en historia empresarial reciente en la región latinoamericana.

En el siguiente ensayo del libro, el tema central es la revisión de la historiografía sobre la industria chilena antes de 1930, con énfasis en debates tradicionales y aportes recientes. El autor es Guillermo Guajardo, historiador económico que es profesor investigador destacado de la Universidad Nacional Autónoma de México, autor de numerosas obras sobre historia empresarial e historia tecnológica de América Latina, así como estudios profundos sobre la historia de los ferrocarriles en México y en Chile, y en especial en los sectores de bienes de insumos y de capitales, ligados a los mismos.

Su ensayo sobre los procesos tempranos de la industrialización chilena en la época de auge de las exportaciones del salitre

(1880-1930) es francamente revisionista y cuestiona los estudios clásicos pero ya rebasados de autores como Aníbal Pinto Santa Cruz, en el libro *Chile: un caso de desarrollo frustrado* (1959), o los estudios de Claudio Veliz en los que se ponía en duda que la industrialización anterior a 1914 hubiera tenido signos de vitalidad. Guajardo señala que desde los años de 1960, en la Universidad de Chile, un grupo de economistas, entre los cuales se contaba Ricardo Lagos (futuro presidente de la república en la década de 1990), demostraron de manera cuantitativa que las industrias de bienes de consumo eran las más antiguas y empleaban una planta física anterior a 1929, a diferencia de las industrias de bienes de capital, que eran más nuevas. Unos años más tarde, varios historiadores también cuestionaron el enfoque de Santa Cruz: entre ellos, Marcello Carmagnani, quien en un importante libro (Carmagnani, 1971) identificó una primera fase de industrialización entre 1860 y 1920, argumento que sería reforzado por los trabajos de Henry Kirsch.

Más adelante, en los años de 1980, una nueva generación de historiadores económicos abriría un nuevo campo de estudio al vincular la industria temprana y la minería chilena entre 1850 y 1914. Para esta nueva escuela de interpretación, “el sector exportador chileno no estuvo aislado sino que dio estímulo para importantes flujos comerciales internos con positivos impactos sobre la agricultura y la industria”. Ello coincide con los propios estudios de Guajardo, quien ha identificado un importante desarrollo de sectores de manufactura de insumos esenciales para la industria ferroviaria en la época: carros, vagones, rieles, etcétera, todos ligados a un despuntar de la ingeniería chilena. Guajardo concluye argumentando que “desde fines del decenio de 1990 surgió una nueva historiografía con mayor consistencia en sus análisis, bases empíricas, modelos, enfoques comparados y miradas globales”, la cual ha obligado a reconsiderar muchas de las hipótesis tradicionales sobre la industrialización antes de 1930 y su fracaso relativo.

El sexto y último ensayo del libro, el cual proviene de la pluma del coordinador del volumen, analiza los estudios sobre la industria en Argentina en el largo plazo. Marcelo Rougier es actualmente uno de los más destacados historiadores económicos de su país y de América Latina: especialmente notables son sus esfuerzos

sistemáticos e innovadores por renovar la historia industrial y por impulsar estudios comparados. Es profesor de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde ha podido influir en la formación de centenares de alumnos. Ha publicado ya más de una decena de libros sobre la historia industrial, sobre la historia empresarial y sobre el financiamiento de las industrias. Además ha creado una revista electrónica y una red de investigación sobre la historia industrial que es líder en América Latina; nos referimos a *H-industri@*, que se publica semestralmente desde 2007, la cual proporciona gran cantidad de recursos para los lectores.

En su capítulo, Rougier revisa la amplia historiografía sobre la industria en Argentina desde el siglo diecinueve hasta hoy. Comienza con una discusión de las primeras iniciativas manufactureras, introduciendo la sugerente frase de “la industria antes de la industria”. Luego, discute sucesivos períodos mediante un esquema muy útil por el cual analiza la industria en el contexto macroeconómico, el microeconómico u empresarial, los actores, las ideas y las políticas económicas. Esta forma de abordar el tema permite un acercamiento de gran claridad y potencia en términos comparativos. Además, se apoya en una impresionante bibliografía de más de doscientos títulos que ofrecen una reconstrucción historiográfica de indudable importancia.

Entre otros temas, el autor discute con la línea de trabajo que revalorizaba el período de la economía primaria exportadora (1880-1930) en Argentina y que, por ende, prestaba escasa atención a la manufactura doméstica. Hoy en día, resulta evidente –por múltiples trabajos recientes– que el arranque manufacturero en Argentina realmente tuvo lugar precisamente en medio de la época de oro de expansión hacia fuera antes de la Primera Guerra Mundial y luego durante los años de 1920, si bien fue un proceso centrado en textiles, industria ligera y alimentos. El verdadero despegue de la industria argentina llegó después, sobre todo desde los años de 1940, período que Rougier ha trabajado en detalle, impulsando a un grupo amplio de colaboradores que han reconstruido la historia de múltiples ramos de la manufactura moderna, empresas y el financiamiento de la industria. En las

secciones finales del capítulo, se analizan los procesos de desindustrialización entre la dictadura militar de 1976-1983 y fin de siglo, para cerrar con una serie de incisivas páginas sobre la reindustrialización –a la que califica de “trunca”– que ha caracterizado los años de 2003-2015.

En síntesis, lo que nos cuenta este libro es que las perspectivas hacia el futuro para la disciplina son alentadoras, pero los retos son también formidables. En particular, existe el desafío de lograr despertar un mayor interés en la historia industrial en sus diversas facetas como, por ejemplo, los vínculos entre industria y tecnología, de gran relevancia en los tiempos actuales. Desde este punto de vista, el presente libro debe servir de acicate para despertar la curiosidad no sólo de jóvenes historiadores económicos, sino también de los alumnos y profesores de economía y especialmente de facultades de administración pública y de empresas, para que incorporen la dimensión histórica en sus cursos e investigaciones, ya que el presente es, en realidad, el resultado de múltiples decisiones y procesos del pasado.

CARLOS MARICHAL  
El Colegio de México

## Referencias bibliográficas

- Brando, Carlos, 2011, “Economía política de la promoción industrial en Colombia: el Instituto de Fomento Industrial, 1940-1964”, en Rougier, Marcelo (comp.), *La banca de desarrollo en América Latina*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso de Mello, João Manuel, 1975, *O capitalismo tardio*, San Pablo: UNESP.
- Carmagnani, Marcello, 1971, *Sviluppo industriale e sottosviluppo economico. Il caso cileno (1860-1920)*, Turín: Fondazione Luigi Einaudi.
- Pinto Santa Cruz, Aníbal, 1959, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Santiago: Editorial Universitaria.



## Introducción | Perfil de la historiografía de la industria en América Latina

Muchos de los mejores intentos por explicar el atraso de las naciones latinoamericanas lo vincularon con las dificultades para desarrollar economías modernas, dando por supuesto que la modernidad económica implicaba una estructura productiva con destacada presencia manufacturera. Esa trayectoria se fue definiendo desde la segunda mitad del siglo diecinueve, cuando la división internacional del trabajo y la dinámica institucional parecieron delimitar qué países tendrían la capacidad de aprovechar las oportunidades que se abrían en el mercado mundial y cuáles no, punto de partida de gran parte de la desigualdad que se consolidó en las décadas siguientes y hasta hoy día. Salvo muy pocos casos, los países desarrollados son aquellos que lograron avanzar en el proceso de industrialización y cambio tecnológico.

Si bien es cierto que las relaciones entre industrialización y desarrollo son complejas, pueden sintetizarse de todos modos en el hecho de que la industria es la portadora por excelencia de las transformaciones que el avance de la ciencia y la tecnología incorpora en la actividad económica y social. La industria produce las máquinas, equipos, partes y componentes, insumos diversos y reformas de la organización de recursos, que diversifican la producción, elevan la productividad, profundizan los eslabonamientos entre los diversos sectores y sustentan la propia actividad de investigación y desarrollo, es decir, el avance del conocimiento. La industria no es sólo un conjunto de fábricas: implica el desarrollo de sectores sociales, instituciones y políticas, así como reconfiguraciones del espacio que afectan la dinámica de una sociedad.

Al igual que en otras regiones del mundo, la preocupación por impulsar las actividades manufactureras en América Latina como fórmula para romper con las limitaciones y los problemas del atraso económico fue temprana. Ya en pioneras visiones del siglo diecinueve, la industria pasó a tener un lugar trascendente, aunque fue particularmente en los años que siguieron a la Primera Guerra Mundial y la crisis de 1930 que esa mirada se profundizó en paralelo a un crecimiento importante del sector, al menos en los grandes países de la región –según términos de Díaz Alejandro–. Es probable que la industrialización en América Latina fuera una realidad antes que una política y una política antes que una teoría, como lo expresó Love (1994). Con todo, el interés por los problemas del desarrollo en América Latina en términos modernos comenzó a plantearse con asiduidad en las décadas de 1940 y 1950, y especialmente en los años sesenta, cuando adquirió real dimensión con la difusión de las teorías del desarrollo y de la modernización, y se plantearon las vertientes interpretativas que habrían de animar las discusiones cardinales sobre la problemática industrial. Una de esas corrientes estaba representada por los escritos de Raúl Prebisch y, en general, por los de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que proponían quebrar la especialización en la producción primaria mediante la industrialización, asimilada al impulso de ramas “dinámicas” o de base, portadoras del cambio tecnológico, dentro de lo que podríamos llamar un “paradigma metalmeccánico”. La industrialización (y en definitiva el desarrollo) estaba asociada al impulso de la producción de insumos básicos que promovían el resto de las actividades manufactureras. Partiendo de estas premisas teóricas, los trabajos de Celso Furtado (1959) y Aldo Ferrer (1963) en los primeros años de la década de 1960, por ejemplo, identificaron etapas en la historia económica de Brasil y la Argentina que habrían de trasladarse a otras experiencias nacionales, a la vez que destacaban la escasa o inconclusa integración del sector industrial, puesto que había impulsado sólo la sustitución de bienes finales, como causa del no desarrollo.

La necesidad de intensificar la sustitución de importaciones en los países más grandes del área terminó por atraer al capital extranjero, alternativa para llenar los casilleros vacíos del tejido industrial

y resolver la insuficiencia de capital que impedía desarrollar las industrias básicas. Esa mayor presencia del capital foráneo y especialmente estadounidense alteró la percepción de muchos científicos sociales de la región, quienes denunciaron una nueva etapa de dependencia, levantando las banderas antiimperialistas. Si bien los “dependentistas” estuvieron influenciados por los teóricos del desarrollo (como Prebisch o Albert Hirschman), también adoptaron los esquemas teóricos de la corriente marxista y neomarxista norteamericana, lo cual les brindó una perspectiva original y crítica a la vez de los enfoques modernizadores, que habían apoyado sus expectativas en la industrialización motorizada por inversiones extranjeras.

Esas ideas se materializaron en la segunda mitad de la década de 1960, especialmente a partir de la publicación en 1967 del libro *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto, en el que se cristalizaba una interpretación sobre la industrialización que permeó muchas de las investigaciones sobre América Latina: la industria, pese a su avance, no lograba resolver los principales problemas ni la dependencia, sino que mantenía a la región en un “subdesarrollo industrializado”. También las corrientes dependentistas (como lo había hecho la CEPAL) contribuyeron a difundir la concepción de que sólo el empresario fabril y urbano (o un tipo particular de éste) era realmente el empresario, denostando a quienes desarrollaban sus actividades en la agricultura o incluso el comercio. El término “lumpenburguesía” de Gunder Frank (1972) expresó de algún modo la visión radical de esa interpretación sobre la existencia o no de una burguesía nacional con intereses históricos.

Más allá de la heterogeneidad de las investigaciones, el problema de la dependencia ya no se consideró como un fenómeno que se imponía a la región desde fuera hacia dentro, sino como una relación, en tanto sus condiciones se posibilitaban bajo diferentes formas en la estructura social interna. Estas ideas tuvieron el mérito de destacar y centrar las preocupaciones en las consecuencias regresivas de la “explotación imperialista” y, a la vez, abrir líneas de investigación novedosas para el análisis del pasado de la región; aunque también fueron presas de posiciones mecanicistas, además de definir derroteros cuestionables teórica y políticamente.

Paralelamente, distintos investigadores pertenecientes al campo del estructuralismo latinoamericano destacaban el crecimiento, las transformaciones y la mayor eficiencia que adquiriría el sector industrial luego de las inversiones de la “etapa desarrollista”. Pero también señalaban la persistencia de “economías industriales no integradas”, con escaso despliegue de la industria de base y las consecuentes restricciones sobre las cuentas externas y el desarrollo.<sup>1</sup> Y es que si bien los planteamientos de la CEPAL y del desarrollismo –así como del dependentismo– legitimaron la industrialización como un componente fundamental de los procesos de desarrollo, pronto se fueron extendiendo las apreciaciones negativas de las formas específicas que asumía el crecimiento industrial en la región. Se reconocían problemas de escala (dadas las características del mercado interno), la incapacidad de gran parte de las firmas para exportar y la imposibilidad política de quebrar los lineamientos de una estrategia centrada en la absorción local de la producción manufacturera. Se destacaban rasgos de ineficiencia e insuficiente competitividad que se atribuían al marco de protección indiscriminada, y en algunos casos a una excesiva participación directa del Estado en los procesos industrializadores. Además, a mediados de los años setenta, era comprobable que luego de casi medio siglo de industrialización, con tasas de crecimiento importantes para al menos Argentina, Brasil y México, ninguno había logrado superar la gran debilidad de la capacidad de importación y se mantenía una insuficiencia en la producción de productos básicos, además de subsistir una fuerte inestabilidad política. En esas circunstancias, la creencia de que la industrialización era la llave del desarrollo fue puesta en tela de juicio.

A las posturas críticas sobre los avances de los procesos de industrialización en el espacio latinoamericano se sumaron las perspectivas neoclásicas, que cuestionaban no sólo aspectos de

<sup>1</sup> Por ejemplo, CEPAL (1979), Fajnzylberg (1984), Graciarena (1981), Casar y Ros (1983), y los números especiales de *Revue Tiers Monde*, n° 68, 1976, con trabajos de Pedro Calil, Fernando Henrique Cardoso y Luiz Bresser Pereira, entre otros, y *Economía de América Latina*, n° 12, 1984.

forma (como el fuerte proteccionismo) sino el concepto mismo de industrialización y la intervención estatal asociada. Muchos de estos trabajos tenían como objetivo contraponer una supuesta estrategia exitosa del sudeste asiático (orientada a la exportación manufacturera) frente al fracaso del “mercadointernismo” latinoamericano. La idea fue reforzada en los años siguientes por enfoques institucionalistas que destacaron cómo la inestabilidad política y la inadecuada intervención estatal habrían impedido vencer las trabas de la región para integrarse al mercado mundial y lograr un mejor desempeño de las manufacturas. Esa controversia explícita o implícita favoreció un gran número de estudios que enriquecieron el acervo de información e identificación de problemas en los diversos procesos de industrialización en América Latina. En su mayoría, estos trabajos, si bien tenían una aproximación histórica, eran básicamente prescriptivos; con todo, definieron buena parte de la agenda de investigación de la historia económica e industrial latinoamericana en las décadas posteriores.

Con el advenimiento de la crisis económica y las crecientes presiones financieras que golpearon especialmente a los países latinoamericanos a partir de 1982, la discusión sobre las manufacturas adquirió nueva significación, más aún cuando se comprobó la pérdida de peso relativo del sector industrial en muchas naciones. Las preocupaciones giraron a partir de entonces en torno a las modalidades específicas que podría asumir la industria latinoamericana, siempre manteniendo una visión crítica de las experiencias pasadas que se filtró a las interpretaciones históricas de esos procesos.

Bajo la hegemonía neoliberal y las políticas ortodoxas que primaron en la región durante los años noventa, ese debate se tornó casi irrelevante. La política industrial no tenía sentido, ya que el mercado se ocupaba de la asignación de los recursos y la estructura productiva debía corresponderse con una economía segmento del mercado mundial. No obstante, el fracaso de esas experiencias y, en particular, el negativo desempeño de las actividades manufactureras en la mayoría de los países latinoamericanos en las últimas décadas del siglo veinte, motivaron la exploración sobre el pasado industrial, lo que permitió contribuir desde nuevos relevamientos empíricos a cuestionar parte de las consideraciones más generales

que acerca del sector habían brindado las interpretaciones estructurales, un proceso que acompañó a una crisis profunda de esos grandes relatos. En efecto, cuando las teorías estructuralistas, desarrollistas y dependentistas entraron en decadencia y la historia económica fue liberada de la obligación de dar explicaciones globales, se operó un desplazamiento hacia una historia menos pretenciosa, más especializada y con mayor vínculo con el resto de las ciencias sociales. La perspectiva crítica de los procesos de industrialización en el espacio latinoamericano siguió primando, pero comenzó a discutirse la leyenda negra que se había obsesionado con el agotamiento de ese proceso o que incluso había vinculado las medidas de políticas “hacia adentro” con el surgimiento de regímenes autoritarios en los años sesenta y principios de los setenta. Un influyente estudio colectivo de fines de la década de 1990 dejó en claro que la sustitución de importaciones fue apenas uno de los elementos de la estrategia de industrialización y no necesariamente el más importante en los países más pequeños (Thorp, 1998). Thorp moderó las críticas a la industrialización, por un lado, al destacar las distorsiones, ineficiencias y oportunidades perdidas, pero también al señalar los avances indudables de la infraestructura, las condiciones de vida de amplias capas de la población y las instituciones. La industrialización dirigida por el Estado había sido relativamente exitosa y su crisis se debió más a problemas políticos que a otros de carácter técnico –aspecto también remarcado de modo reciente por Bértola y Ocampo (2010)–. Además, remarcaba que, en algunos casos, ciertos reajustes de estrategia que buscaban la exportación y la integración económica eran prometedores.

Esta visión menos crítica se anudó a un novedoso impulso de los estudios empresariales en los ámbitos académicos latinoamericanos que fueron poco a poco abriéndose camino en los años ochenta, en paralelo con una relativa pérdida de centralidad de las explicaciones estructuralistas; más aún, la preocupación por los temas del imperialismo y la dependencia, muchas veces tratados con gran generalidad e incluso con un cierto “desdén olímpico por el análisis histórico”, al decir de Pérez Brignoli (1980), dio paso a estudios más acotados o específicos y con mayor base empírica. Así, se llevó a cabo una gran cantidad de investigaciones de mayor calidad, con

diferencias importantes en los distintos casos nacionales, y con una mayor preocupación por la exploración de nuevas fuentes y abordajes teóricos. Un importante desarrollo de la historiografía empresarial, por ejemplo, tuvo lugar en México, Argentina, Brasil y Chile, y en menor medida en Colombia, Perú y Venezuela. Los empresarios industriales fueron objeto destacado de estudio en México y Colombia, por ejemplo, y en la Argentina floreció más el desarrollo de la historia de empresas, lo que se tradujo en libros colectivos y seminarios en distintas universidades de la región.

A pesar del mayor interés que despertó la “cuestión industrial” en los últimos años, la producción historiográfica es aún embrionaria para la mayoría de los países de la región como lo muestran los diferentes capítulos de este libro. Es indudable que los estudios en el área tienen un amplio campo para desarrollarse en las diferentes dimensiones que atañen al problema de la industria y, en especial, para jerarquizar los contenidos a través de las indagaciones comparativas. Esto debería acompañarse también de la consolidación institucional de las redes de investigación, de las revistas científicas, etcétera. En América Latina existen investigadores que abordan la problemática industrial desde una perspectiva histórica, pero en general se encuentran aislados o con escasos vínculos con otros en su misma área.<sup>2</sup> De todos modos, se están realizando avances auspiciosos, en particular con la realización de mesas específicas en los congresos que organizan las asociaciones nacionales de Historia Económica, desde los años ochenta en la Argentina, desde la década de 1990 en México, Brasil y Uruguay, y recientemente en Colombia y Chile. Estos ámbitos de encuentros y discusión han

<sup>2</sup> Sólo en Uruguay y en Argentina es posible identificar grupos institucionalizados de investigación sobre historia de la industria. En el primer caso, en el Área de Historia Económica del Instituto de Economía, de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República; en el segundo, en el Área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamericana, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. En México, el estudio de la historia de la industria se ha concentrado principalmente en la Facultad de Economía y en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, pero al igual que en otros países de la región, no existen espacios formales específicos.

sido potenciados desde 2007 con la concreción de los Congresos Latinoamericanos de Historia Económica y la presentación de mesas o simposios específicos sobre la industria y los empresarios.

Este libro también es un aporte en este sentido. No sólo es un punto de partida, un balance imprescindible para conocer la situación en la que se encuentran los estudios sobre la industria en América Latina, sino también un reto a futuro; constituye en sí mismo una agenda de trabajo, un programa que esperamos sea de utilidad para estimular la construcción de redes de investigación que potencien mayores y mejores interpretaciones de los procesos industriales, y contribuyan, desde esa perspectiva, al logro del desarrollo económico y social de la región.

## Referencias bibliográficas

- Bértola, Luis y Ocampo, José, 2010, *Desarrollo, vaivenes y desigualdad: una historia económica de América Latina desde la independencia*, Madrid: SEGIB.
- Bethell, Leslie (comp.), 1994, *The Cambridge History of Latin America*, vol. 6, Cambridge: Cambridge University Press.
- Casar, José y Ros, Jaime, 1983, "Problemas estructurales de la industrialización en México", en *Investigación Económica*, n° 164, abril-junio.
- CEPAL, 1979, *Análisis y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Fajnzylber, Fernando, 1984, *La industrialización trunca de América Latina*, Buenos Aires: CEAL.
- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo, 1967, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México: Siglo XXI.
- Ferrer, Aldo, 1963, *La economía argentina*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, Celso, 1959, *Formação Econômica do Brasil*, Río de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Graciarena, Jorge, 1981, *La industrialización como desarrollo. Políticas industrializadoras, orden social y estilos neoliberales*, México: Cecade.
- Gunder Frank, André, 1972, *Lumpenburoesía: Lumpendesarrollo. Dependencia, clase y política en Latinoamérica*, Barcelona: LAIA.
- Love, Joseph, 1994, "Economic ideas and ideologies in Latin America Since 1930", en Bethell, Leslie, *The Cambridge History of Latin America*, vol. 6.
- Pérez Brignoli, Héctor, 1980, "The economic cycle in Latin American agricultural export economies (1880-1930). A Hypothesis for investigation", en *Latin American Research Review*, vol. 15, n° 2.
- Thorp, Rosemary, 1998, *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

## 1 | **Historiografía de la industria uruguaya**

Este capítulo propone realizar un recorrido por las investigaciones históricas sobre la industria uruguaya desde sus orígenes hasta el presente. No se pretende alcanzar una revisión exhaustiva, pero sí recoger las distintas visiones sobre la significación del fenómeno industrial, los temas estudiados, los acuerdos y discrepancias y las rupturas y continuidades señaladas en el desarrollo industrial.

Luego de una breve descripción del desarrollo de la industria uruguaya y de los antecedentes de este trabajo, se inicia la exposición de los aportes historiográficos sobre el tema, ordenados según una periodización generalmente aceptada sobre la sucesión, en estos largos 150 años, de tres modelos de desarrollo, se tratan algunos temas específicos sobre el desarrollo industrial y se señalan algunas ausencias que deberían integrar una agenda de trabajo.

### **La trayectoria de la industria uruguaya**

Uruguay, un país de escasa población—menos de tres millones y medio de habitantes—, cuenta con el mercado más pequeño de los países de América Latina que tuvieron un desarrollo industrial significativo, lo cual permite prever problemas de escala en su desarrollo industrial.

Se suelen identificar tres modelos de desarrollo en la historia del país. El primero, llamado “modelo agroexportador” y también de “desarrollo hacia afuera”, se extiende desde la segunda mitad del siglo diecinueve hasta la crisis de 1930. El desarrollo del sector agroexportador constituyó el motor del crecimiento, induciendo el incremento de la población merced a un intenso aluvión

inmigratorio, y el gradual desarrollo de la industria exportadora y de aquella dirigida al mercado interno. La llamada “industria temprana” tuvo un importante crecimiento en las tres últimas décadas del siglo diecinueve y en las tres primeras del veinte.

El segundo modelo, que se data entre 1930 y los inicios de los años setenta, identificado como de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) –y también como de desarrollo hacia adentro–, se basó en la industrialización, el desarrollo del mercado interno y la creación de un Estado de bienestar. En su transcurso, la industria se convirtió en el sector más dinámico y creció por encima del total de la economía. En paralelo con el desarrollo de la industria, el cambio estructural y la progresiva implementación del Estado de bienestar, se expandieron las funciones y el peso del Estado.

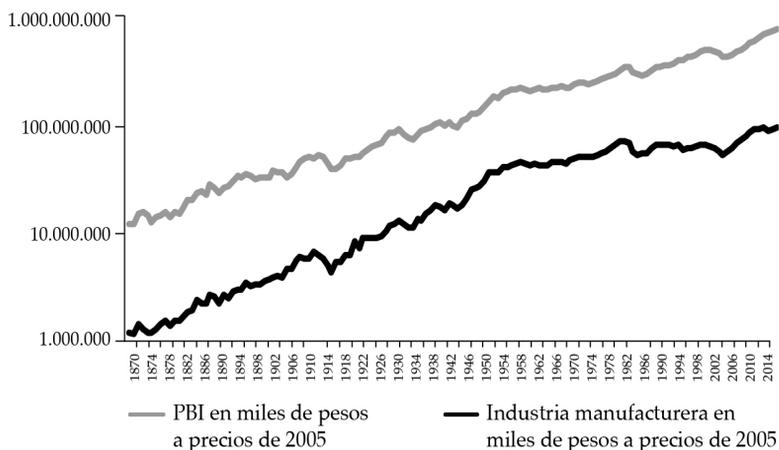
El tercer modelo, que se extiende hasta la actualidad, ha estado progresivamente permeado por la ideología liberal y la vuelta a la política liberal que había primado en el siglo diecinueve. Se entiende por esta política la promoción de la apertura externa y la liberalización comercial, la desregulación financiera, el avance del mercado y la reducción del tamaño del Estado. En cuanto a la industria, se caracteriza por un estímulo a las industrias de exportación, seguido por un período de desindustrialización y primarización de la economía desde los años noventa del siglo pasado.

En el gráfico 1 se puede observar la evolución de la industria manufacturera desde 1870, año a partir del cual se cuenta con series continuas, hasta 2014. Las características del crecimiento industrial fueron similares a las del conjunto de la economía, de carácter cíclico, con períodos de crecimiento continuo luego de la recuperación de crisis y choques externos (Primera Guerra Mundial, Gran Depresión, Segunda Guerra Mundial, crisis de 1982 y de comienzos de 2000) y también de un largo período de estancamiento durante los años sesenta y parte de los setenta.

Los períodos de desarrollo industrial señalados se advierten mejor observando el porcentaje que representa el producto bruto interno (PBI) industrial sobre el PBI total, medida que se utiliza como expresión del grado de industrialización de la economía (gráfico 2). Hasta 1930, durante el transcurso de la industria

temprana, la industria manufacturera significó alrededor de un 10 por ciento del PBI total. Durante el período ISI, merced al mayor crecimiento industrial de su historia, pasó a representar el 23 por ciento del producto, que rozó el 25 por ciento en algunos años. Durante las décadas iniciales del tercer período, la manufactura centrada en las exportaciones industriales mantuvo su participación en el PBI. Desde los noventa, con el avance de la primarización de la economía y la intensificación de la apertura externa, el grado de industrialización, a pesar del importante crecimiento industrial desde 2004, descendió aceleradamente.

**Gráfico 1.** Logaritmo del PBI total y de la industria manufacturera uruguaya 1870-2014 (en miles de pesos de 2005)



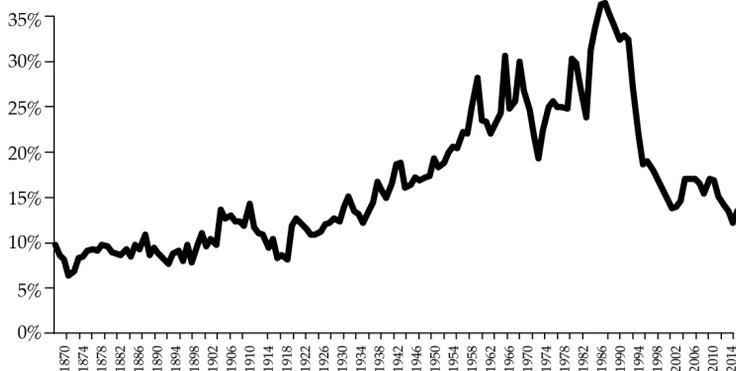
Fuentes: Bonino y otros con base en Bértola (1998), Bertino y Tajam (1999), BROU y Banco Central, "Cuentas Nacionales".

## La industria temprana

Es conveniente comenzar por advertir que la actividad industrial no tiene antecedentes significativos en las poblaciones previas a la colonización española, como sucede en otros países latinoamericanos. Por lo tanto, se puede afirmar que se inició en la época colonial, con los primeros saladeros y los talleres artesanales que

satisficían las necesidades de la población: atahonas para la producción de harina, panaderías, velerías, jabonerías, caleras, hornos de ladrillos, etcétera.

**Gráfico 2.** Significación del valor agregado manufacturero en el PBI total (en porcentaje)



Fuentes: Bonino y otros con base en Bértola (1998), Bertino y Tajam (1999), BROU y Banco Central, "Cuentas Nacionales".

Esta industria incipiente se desarrolló bajo el influjo del crecimiento y la diversificación de la producción ganadera basada, hasta mediados del siglo diecinueve, en la exportación de cueros y carnes saladas obtenidos de la matanza del ganado criollo que abundaba en la campaña. Con la mestización de los rebaños de ovejas criollas con ejemplares merinos, desde fines de los años cincuenta del siglo diecinueve, creció rápidamente la producción y la exportación lanera. El ovino requería la utilización de más fuerza de trabajo, lo que, junto con el progresivo refinamiento del ganado vacuno, alentó el crecimiento de la escasa población rural. La relativa pacificación del país a partir de esos años, el progresivo fortalecimiento del Estado, el desarrollo de los talleres artesanales y de algunos servicios, coadyuvaron con la fuerte corriente inmigratoria europea, que se volvió explosiva desde los años ochenta, lográndose un importante aumento de la población que se radicó en los centros urbanos y principalmente en la capital.

La primera industria para la exportación fue la producción de carne salada, que se vendía a Cuba y Brasil. Los saladeros eran establecimientos de carácter artesanal y muy cercanos a las actividades rurales concernientes a la matanza del ganado vacuno criollo; progresivamente fueron aumentando su capacidad y en la década de 1830 se inició la instalación de maquinaria a vapor para el procesamiento de las grasas.

La lenta mestización del ganado vacuno permitió la algo tardía aparición de los tres primeros frigoríficos, entre 1904 y 1916; con ellos se incorporó la división del trabajo y un gran avance técnico en la industrialización de la carne, que la hizo apta para la alimentación de la población europea e incrementó el valor del ganado bovino.

Las actividades industriales dirigidas al mercado interno y que elaboraban materia prima nacional fueron las primeras en expandirse gozando de una protección natural por su peso y volumen. De esta forma se produjo la sustitución de harina y sus derivados, bebidas sin alcohol, vinos e insumos para la construcción, entre otros. Hacia fines del siglo diecinueve, se inició la industria textil lanera, con dos fábricas de tejidos, y en 1906 una hilandería de lana. También se instalaron fábricas que utilizaban materia prima importada, como las de cerveza, papel y tejidos de algodón.

La estructura de los ingresos del Estado, basada en los derechos de importación, favoreció el establecimiento de industrias que se expandieron alentadas por el incremento de los impuestos a las importaciones. A partir de la crisis de los años setenta se aprobaron las leyes proteccionistas de 1875, que establecían recargos a la importación de artículos que se producían en el país y exoneraban de derechos a las materias primas y la maquinaria importada. En 1878 el Estado estableció la Escuela de Artes y Oficios y en 1879 se creó la Liga Industrial, primera asociación de los empresarios de la industria. En 1888 se aprobó una ley más específicamente proteccionista y de mayor sustento doctrinario.

Durante el período batllista, entre 1903 y 1930, se intensificó la política proteccionista, no sólo con respecto a la legislación aduanera (leyes de importación de materias primas de 1912 y de actualización de los valores de aforo de 1924), sino con diversos

privilegios impositivos y, especialmente, con medidas que alentaban la diversificación económica, como la producción estatal de insumos industriales y de energía eléctrica para la industria.

En síntesis, si bien durante la industria temprana la economía uruguaya siguió siendo impulsada por la actividad agroexportadora, se asistió –hacia el final del período– a una diversificación productiva que sentó las bases del proceso de industrialización posterior.

En virtud de la acumulación de investigaciones efectuadas desde la historia económica, hoy se le atribuye a la industria temprana un importante papel en el proceso de desarrollo de la industria en algunos países de América Latina, entre los que se encuentra Uruguay. Sin embargo, esta revalorización no implica considerar que el crecimiento de la industria en dicho período haya significado la industrialización del país. El crecimiento industrial y la industrialización son dos conceptos distintos relativos al desempeño industrial. 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 conjunto de la economía, de tal forma que aumente su participación porcentual en el producto nacional.

### **El período de industrialización por sustitución de importaciones**

El modelo de desarrollo conocido como de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que se sustentó además en el desarrollo del mercado interno y en el papel directivo del Estado, se inició bajo los efectos del cerramiento de los mercados internacionales que se produjo a partir de la crisis de 1929.

El crecimiento industrial fue la pieza central de este modelo de desarrollo. Durante los años treinta y cuarenta se fue procesando, basado en la producción industrial para el mercado interno, un cambio estructural de la economía en la que el dinamismo industrial contrastaba con el estancamiento ganadero. A diferencia de lo sucedido durante el *shock* de la Primera Guerra Mundial, el Estado estaba en condiciones de enfrentar la crisis con un conjunto de herramientas que llevaron al control del comercio exterior

y de la política cambiaria y monetaria aumentando la protección de la producción interna agrícola e industrial y la sustitución de importaciones. Por otra parte, los bajos salarios favorecieron la acumulación de capitales en la industria. Antes de 1937, merced a la gran expansión de aquellas ramas que producían con materia prima nacional, la industria había recuperado el nivel de 1930. En los años de la Segunda Guerra Mundial se profundizó la sustitución y se aprobó un conjunto de medidas que ampliaron la demanda interna.

A partir de la posguerra, la industria se muestra en su madurez: se inicia un período de crecimiento continuo y a altas tasas del producto. Entre 1943 y 1957, la industria manufacturera creció con una intensidad como no lo había hecho antes, junto con un proceso de diversificación que cambió estructuralmente la economía del país. Dicho desarrollo fue de tal importancia que se puede afirmar que la industria se transformó en el sector impulsor del crecimiento económico, que se manifestó en el peso proporcional que adquirió dentro de la estructura del PBI. La industria doméstica sustituyó el consumo importado y luego abasteció un mercado interno ampliado por la redistribución del ingreso. La disminución de la desigualdad se sustentó en el pleno empleo, en la continua expansión de la seguridad social y de los salarios reales (se crearon los consejos de salarios), de la educación, de la legislación social, del contralor de los precios de los alimentos, del desarrollo del aparato del Estado y, en especial, de las empresas públicas.

Sin embargo, este crecimiento fue de corta duración, dando señales de un agotamiento estructural. En la segunda mitad de los años cincuenta, se inició el agotamiento del proceso de sustitución, que llevó al estancamiento del desarrollo industrial acompañando al del conjunto de la economía. A diferencia de otros países de América Latina de mayor dimensión económica, Uruguay no logró pasar de la llamada sustitución “fácil”, la de artículos de consumo, a la sustitución de las industrias básicas, de capital. El paralelo desgaste del Estado de bienestar, que no pudo ser desmontado por la resistencia social, llevó al enfrentamiento social y político que terminó en la ruptura de las formas democráticas y el establecimiento de la dictadura cívico-militar (1973-1985).

## **Apertura externa, desindustrialización y primarización de la economía**

Desde los años setenta y prácticamente hasta la actualidad, la economía y la sociedad han estado progresivamente permeadas por la ideología y la política liberales, manifestadas en la promoción de la apertura externa y la liberalización comercial, la desregulación financiera, el avance del mercado y la reducción del tamaño del Estado, en especial de las empresas de propiedad estatal. Esta afirmación debe ser relativizada en algunos aspectos respecto a la última década, durante los gobiernos del Frente Amplio.

Durante la dictadura se mantuvo el índice de industrialización y hasta cierta medida la protección a la industria, aunque focalizada en los estímulos a las industrias de exportación, las llamadas “industrias no tradicionales”. La industria dirigida al mercado doméstico se contrajo debido al alud de importaciones consecuencia del atraso cambiario.

El proceso de desindustrialización se inició en los años ochenta, luego de la crisis de 1982, y se acrecentó en los años noventa, en medio de la liberalización comercial, la expansión de la producción primaria y de las inversiones extranjeras y las propuestas de privatización, lo que desembocó en la crisis de comienzos del actual siglo, durante la cual el índice de industrialización sufrió una nueva contracción. El importante crecimiento económico que se produjo desde 2004 fue acompañado de un incremento industrial que rápidamente superó el nivel anterior a la crisis de 1982 y continuó creciendo. Sin embargo, fue menor al del conjunto de la economía y el índice de industrialización se contrajo a alrededor del 13 por ciento, como en 1930.

## **Antecedentes historiográficos**

El principal antecedente de este trabajo es la exhaustiva revisión historiográfica que realizó en 1989 Raúl Jacob sobre los estudios referidos a la industria uruguaya desde la época colonial hasta la crisis de 1930. “La industrialización anterior a 1930: crónica de un debate

nunca realizado” recorre, ordenados por fecha de aparición, los aportes realizados desde los ángulos de la economía, la economía histórica y la historia. La descripción de los trabajos mencionados se acompaña del señalamiento de las grandes líneas interpretativas, de los temas recurrentes y de aquellos escasamente estudiados.

Como aportes desde la economía, comienza describiendo y analizando la obra de Luis Faroppa en el marco del estructuralismo cepalino. Continúa con el *Proceso económico del Uruguay*, obra colectiva elaborada por el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas: “el intento más acabado y ambicioso de aplicar la teoría de la dependencia en la realidad uruguaya” (Jacob, 1989: 10). Finalmente, menciona la obra de Juan J. Anichini, Jorge Caumont y Larry Sjaastad, *La política comercial y la protección en el Uruguay* (1978), realizada en la época del predominio de las teorías monetaristas.

En cuanto a los aportes desde la economía histórica, se refiere a dos importantes obras. Por un lado, *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la postguerra*, de Julio Millot, Carlos Silva y Lindor Silva, con la que “la economía histórica se abrió paso”, “una de las primeras obras que logró amalgamar con solvencia el análisis económico con el histórico” (1989: 13). Por otro, la publicación en español de *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, de Henry Finch (1980), de la que resalta su magnitud y el equilibrio logrado entre economía e historia. Finalmente, menciona un temprano trabajo de Luis Bértola (1987), que intenta estimar el crecimiento de la industria manufacturera en los años veinte.

La recopilación de los aportes desde la historia se inicia con lo que se considera el primer estudio histórico sobre la sociedad y la economía en la época colonial, realizado por el equipo de investigadores marxistas conformado por Lucía Sala, Nelson de la Torre y Julio Rodríguez (1967), *Estructura económico-social de la Colonia*. Le siguen las referencias al estudio de la industria cárnica en la época de la modernización de la economía uruguaya realizado por José P. Barrán y Benjamín Nahum en la *Historia rural del Uruguay moderno 1851-1885* (1967-1978) y el estudio basado en un importante relevamiento de fuentes, de Jorge Grunwaldt Ramasso, *Vida, industria y comercio en el antiguo Montevideo 1830-1852* (1970).

Los aportes desde la historia que reporta Jacob se intensificaron hacia fines de la década de 1970. En 1978 se editaron cinco estudios sobre la industria entre fines del siglo diecinueve y comienzos del veinte: *La industrialización del Uruguay 1870-1925. Cinco perspectivas históricas*, de Alcides Beretta y otros, realizado por investigadores de la Facultad de Humanidades. Finalmente se refiere a las dos historias de la industria publicadas en 1981, la de Lamas y Piotti de Lamas y la de su propia autoría, que son reseñadas en el siguiente apartado.

Jacob termina planteando una agenda de temas, en general presentes en los trabajos precedentes y a los que se les han dado diferentes respuestas. Entre ellos menciona los criterios de periodización de la industria, las causas de la legislación proteccionista y su grado de efectividad, los orígenes del empresariado y del capital, y el impacto de la Primera Guerra Mundial.

Cabe citar finalmente la reseña realizada sobre la historiografía económica en el Uruguay de María Camou y María Inés Moraes (2000), que se centra principalmente en las primeras etapas de la historia del país.

## La historiografía general de la industria uruguaya

Son notoriamente escasas las obras que abarcan la historia de la industria uruguaya en su conjunto. Las dos primeras se editaron en 1981, con lo que no cubren los últimos 35 años. Se deben a la autoría de Raúl Jacob, *Breve historia de la industria en Uruguay*, y de Mario Lamas y Diosma Piotti de Lamas, *Historia de la industria en el Uruguay 1730-1980*.

Afortunadamente, en los últimos años se elaboraron dos trabajos que cubren ese lapso y llegan hasta el presente. *Un balance histórico de la industria uruguaya: entre el “destino manifiesto” y el “voluntarismo”*, de Luis Bértola y Gustavo Bittencourt (2014), constituye una obra general sobre la historia de la industria que abarca desde 1870 hasta 2010. *Industria y desarrollo*, de Raúl Jacob (2014), se inicia en 1973, muy cerca de la fecha de finalización de la *Breve historia...* y llega hasta 2012.

Tanto Jacob como Lamas y Piotti de Lamas, además de su labor de síntesis, realizaron importantes investigaciones en fuentes primarias. Ambas provienen del lado de la historia y en ellas predomina el enfoque cualitativo sobre el cuantitativo. La obra de Jacob se divide, a partir de 1875, en períodos en función de las principales leyes proteccionistas. La de Lamas y Piotti de Lamas periodiza de acuerdo con diversos criterios políticos y económicos.

El trabajo de Bértola y Bittencourt, a pesar de su limitada extensión (125 páginas), proporciona una visión de conjunto de los problemas que enfrenta el proceso industrial en un pequeño país latinoamericano. Los autores provienen del campo de la historia económica y de la economía y su enfoque es predominantemente cuantitativo. Su criterio de periodización es algo diferente al de manejo tradicional, al que me he referido antes, de sucesión de tres modelos de desarrollo. Siguiendo la evolución del grado de industrialización (participación del PBI industrial en el PBI total), fraccionan el proceso industrial uruguayo en cuatro períodos: industria temprana hasta 1930, en el que la industria crece a un ritmo similar al del resto de la economía; ISI o industrialización dirigida por el Estado (IDI), como proponen denominarla, de 1930 a 1954, período de industrialización en el que el PBI industrial crece por encima del PBI total; el período 1954-1990, en el que, a pesar de la crisis del modelo industrializador, el grado de industrialización se mantiene constante; y, finalmente desde 1990 hasta la actualidad, cuando se intensifica la primarización de la economía y el grado de industrialización descende.

El trabajo de Raúl Jacob, *Industria y desarrollo*, también es breve. En él prioriza el análisis de la política económica en general y, en particular, el de la política industrial durante la dictadura, los años ochenta, los noventa y la de los gobiernos del Frente Amplio entre 2005 y 2012. Para estos últimos años, realiza una pequeña síntesis de la trayectoria de algunas industrias, la mayoría agroindustrias, como carne, forestal (madera, celulosa, papel) y arroz, y nuevas industrias, como la del *software*.

En ocasión de conmemorar sus cien años, el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) publicó, en 2007 una historia

institucional del ministerio y también de la industria uruguaya desde sus orígenes, elaborada desde el ángulo de la historia por Fermín Peralta Leonor: *El MIEM: sus primeros 100 años y su rol en el siglo XXI*. Como suele suceder en estos casos, predomina en la extensión del trabajo la descripción de la industria en los períodos más lejanos frente a la de las últimas décadas. En general está basado en fuentes secundarias.

## Historiografía sobre la industria temprana

La industria anterior a 1930, la llamada industria temprana, es por lejos el período más estudiado de la historia del desarrollo industrial del país. Esto resulta paradójico porque su historia tendió a ser ignorada o minimizada por los primeros trabajos realizados en los años sesenta sobre la industria y el crecimiento económico, bajo el influjo de la crisis social y económica y el estancamiento del modelo ISI.

Los primeros planteos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ubican el origen y la explicación del proceso de industrialización de América Latina a partir del *shock* externo que dio lugar al proceso de sustitución de importaciones y le restan importancia al desarrollo industrial anterior. No obstante, es bueno aclarar que la CEPAL no plantea la inexistencia en todos los países de América Latina de un desarrollo industrial previo a la crisis y se refiere inclusive a la sustitución de importaciones “espontánea” de ese período para diferenciarla de la sustitución “forzada”, característica del período de cerramiento del comercio internacional.

Tan pronto se quiera deducir la imagen de una industria latinoamericana casi inexistente hasta la crisis, y que sólo desde esa fecha comienza a desarrollarse con rapidez, resulta imprescindible adentrarse en el examen de situaciones particulares y a tipificar situaciones bastante diferentes entre determinados grupos de países de la región (CEPAL, 1965: 14).

Los primeros análisis que encararon el estudio del crecimiento industrial de Uruguay lo hicieron desde el enfoque de la economía, y en general desde una perspectiva estructuralista, común a las corrientes desarrollistas y dependencistas. Todos se basaron en el relevamiento estadístico y el análisis y diagnóstico sobre la economía uruguaya realizados por la Comisión de Inversión y Desarrollo Económico (CIDE), en paralelo con la estimación de las cuentas nacionales que iniciaba el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU).

La CIDE fue creada en 1961 en el marco de la actuación de la Alianza para el Progreso, que impulsó la creación de organismos de planificación en el continente como requisito para la asistencia financiera internacional. En su *Estudio económico del Uruguay* afirma:

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 (1963: 5).

El trabajo de Faroppa de 1965 relativiza este esquema y considera la existencia de un sector manufacturero incipiente anterior a 1930. En un trabajo posterior analiza con mayor atención las características de la sustitución de importaciones industriales entre 1875 y 1930.

Pocos años después y desde un ángulo fuertemente dependencista, se cuenta con los trabajos del Instituto de Economía (IECON, 1969; 1970; 1971; 1973). *El Proceso Económico del Uruguay* (1969) centra el análisis en el desarrollo industrial, afirmando que su existencia fue posible durante una excepcional etapa histórica signada por el debilitamiento de los lazos de dependencia, y que se revertió en la medida que los países industrializados se reconstruyeron y retomaron el dominio del comercio mundial. No ignoraba el desarrollo industrial anterior a 1930, pero lo subestimaba.

Muy distinto fue el enfoque sobre la industria temprana de otro trabajo del Instituto de Economía que estudió el desarrollo industrial entre 1930 y 1947. Sus autores, Julio Millot, Carlos Silva y Lindor Silva (1973), realizaron una obra pionera para la historia económica de Uruguay, en la que se destaca la perspectiva histórica del enfoque.<sup>1</sup> El trabajo revaloriza el desarrollo industrial previo a la crisis de 1929:

El desarrollo industrial a partir de 1930 aparece así no como el resultado de una acumulación originaria cuyos capitales se vuelcan a la industria, sino como la continuación de un largo proceso iniciado a mediados de la segunda mitad del siglo XIX (1973: 13).

Tanto el desarrollo industrial previo como la crisis del sistema capitalista 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 (1973: 43).

A partir de este trabajo, la industria temprana es considerada una parte importante de la trayectoria de la industria uruguaya por los estudios que siguieron.

En las décadas siguientes, los estudios sobre la industria provinieron de la historia y de la historia económica y se focalizaron principalmente en la industria temprana.

Dados los límites de extensión de este trabajo, nos referiremos brevemente a los aportes realizados por los equipos de investigación de Lucía Sala, Nelson de la Torre y Julio Rodríguez y de José P. Barrán y Benjamín Nahum; para ello, nos remitiremos a la excelente síntesis realizada por Jacob (1989), referida en los antecedentes de este trabajo.

<sup>1</sup> No es casual que uno de los autores fuera, además de economista, profesor de Historia y que aunara las dos vertientes de la disciplina.

El equipo de Sala y otros (1967 a y b) realiza el primero de los escasos trabajos sobre la sociedad y la economía de la época colonial. Analiza desde un enfoque marxista su estructura describiendo las técnicas de trabajo, de rasgos precapitalistas, en las artesanías y en los primeros saladeros.

Barrán y Nahum (1967) analizan el mismo tema en el período que denominan de la modernización, segunda mitad del siglo diecinueve. El saladero de esa época concentraba trabajadores, imponía la división del trabajo y utilizaba algunas máquinas, pero no había perdido su carácter artesanal. En el tomo VI de la *Historia rural...* (1977), analizan la fundación del primer frigorífico de capital nacional y su posterior venta al capital extranjero y describen las formas de trabajo del frigorífico.

El 1978 aparece desde la Facultad de Humanidades *La industrialización del Uruguay 1870-1925. Cinco perspectivas históricas*, de Alcides Beretta, Raúl Jacob, Silvia Rodríguez Villamil y Graciela Sapriza, obra en la que se analizan con profuso uso de fuentes muchos de los temas característicos de la historia industrial: dimensión de los establecimientos, técnicas, formación y origen del capital, empresas, empresarios y sus gremiales, etcétera. Beretta realiza una importante investigación sobre variados aspectos de la industria temprana con base en el censo de Montevideo de 1889, el censo de 1908 y la prensa. Encuentra que muchos establecimientos experimentaban la transición entre el taller y la fábrica, mientras ésta se iba imponiendo en las ramas alimenticia, textil y de la vestimenta.

Como culminación de estos aportes desde la historia, en 1981 se publican las dos historias de la industria comentadas antes: la de Raúl Jacob y la de Lamas y Piotti de Lamas.

En cuanto a los aportes iniciales realizados desde la historia económica, debemos mencionar un trabajo que, junto con el de Millot, Silva y Silva (1973), es una obra fundacional de la disciplina en Uruguay. Se trata de *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, de Henry Finch, publicada en español en 1980. La obra trata el período 1870-1970 y dedica un capítulo a la industria. En él se adscribe a la posición que sustenta la importancia de la industria anterior a 1930, es decir que el estímulo a la industrialización

creado por las condiciones de la década del treinta difícilmente se hubiera logrado sin el período previo de preparación. En relación con los efectos de la Primera Guerra Mundial sobre la industria, considera que, vistos en conjunto, fueron en general beneficiosos. Sobre los orígenes del capital invertido en la industria considera que muchos de los empresarios y del capital invertido provenían de la acumulación de los inmigrantes. Uno de sus aportes más relevantes es su cuidadoso estudio de los aforos a los artículos de importación que, en la medida en que no se revisaban a menudo, resultaban inefectivos. Concluye que la oscilación de los precios internacionales determinaba la efectividad de los aranceles.

A fines de los ochenta se dio a conocer un primer trabajo de Luis Bértola (1987) sobre el crecimiento de la industria en los años veinte, en el que presenta una clasificación sectorial de la industria que desarrollará en trabajos posteriores. Llegando a los años noventa, dicho autor presentó un enfoque global sobre la industria uruguaya (Bértola, 1991), que cubre el período 1913-1961, basado en el estudio sectorial y originado en su tesis de doctorado. El enfoque sectorial es, a mi juicio, su aporte más significativo y será tratado en otra sección. Reafirma lo dicho por Millot y otros sobre la importancia de la industria temprana y plantea debates sobre el efecto de los choques externos en las economías dependientes, que considera negativos, y sobre los factores que impulsan el crecimiento industrial relativizando la importancia de la legislación proteccionista.

También en los años noventa se publica el segundo tomo de la *Historia económica del Uruguay* del Instituto de Economía (Millot y Bertino, 1996), que abarca el período 1860-1910. La obra contiene un amplio estudio de la industria temprana, con base en la evolución de las patentes de giro industriales, los censos industriales de Montevideo de 1884 y 1889 y el Censo Nacional de 1908. Estudia la sustitución de importaciones con base en la evolución de las importaciones de productos de consumo y de materias primas e insumos industriales desagregados por ramas industriales. En cuanto al proteccionismo, concluye que las dificultades de las finanzas estatales fueron un factor importante que empujó a la elevación de los impuestos, pero no el único:

No se trata de que durante la crisis, que supone una contracción de la economía, crezca la industria, sino de que durante ella se toman medidas, porque se hacen más agudos y visibles los problemas de una economía poco diversificada; las inversiones requieren un tiempo de maduración de modo que entre la medida proteccionista y el establecimiento de actividades protegidas hay un desfase. Cuando se supera la crisis, el crecimiento de la demanda externa y, en forma creciente, las actividades que producen para el mercado interno estimulan la actividad, y hay un crecimiento industrial en virtud de la protección establecida (1996: 224).

Esta acumulación de trabajos sobre el período alentó la realización de dos investigaciones que elaboran estimaciones del PBI histórico: Bértola y colaboradores (1998) para el período 1870-1936 y Bertino y Tajam (1999) para 1900-1955. A partir de entonces se pudo contar con series continuas de producto bruto total y sectorial que registran la evolución de la producción industrial. Ambos trabajos ratifican la importancia de la industria temprana y estiman un crecimiento que acompañó al del conjunto de la economía.

En los años siguientes se ubican dos trabajos que, a partir de la nueva información, se proponen profundizar en la economía del período y en particular en la industria temprana. Se trata de *Ensayos de historia económica*, de Bértola (2000), y del tercer tomo de la *Historia económica del Uruguay*, que cubre el período 1910-1930 (Bertino y otros 2005).

*Ensayos de historia económica* contiene, entre otros, un trabajo referido a la industria temprana. “El crecimiento de la industria temprana en Uruguay” dirige sus baterías al tema del proteccionismo tarifario y realiza una crítica frontal al estudio sobre la industria realizado en el tomo II de la *Historia económica del Uruguay* por Millot y Bertino. La crítica se centra en lo que considera la excesiva importancia atribuida por estos autores a la sustitución de importaciones en el crecimiento industrial de las últimas décadas del siglo diecinueve. Bértola concluye:

No está en duda que las leyes de efecto proteccionista hayan impactado positivamente sobre el desempeño industrial, que hayan promovido el desarrollo de diversas industrias y contribuido a alterar la estructura de las importaciones disminuyendo el componente de bienes de consumo. Sobre eso no ha habido dudas; sí han existido diferentes opiniones acerca de si se trata de un desarrollo deseable. También debe ser objeto de discusión determinar hasta qué punto las leyes de efecto proteccionista han sido, ante todo, leyes fiscales, las más de las veces aprobadas en situaciones críticas desde el punto de vista de las finanzas públicas (2000: 158).

En el tomo III de la *Historia económica del Uruguay, La economía del primer batllismo y los años veinte*, de M. Bertino, R. Bertoni, H. Tajam y J. Yaffé (2005), se incluye un extenso capítulo sobre el sector industrial. En él, entre otros temas, tiene particular relevancia el estudio de la política industrial y de la sustitución de importaciones entre 1910 y 1930. Sobre ésta se realiza una estimación basada en la metodología utilizada por la CEPAL. Se concluye que:

dicha sustitución, que fue importante durante la guerra, no es relevante para explicar el crecimiento industrial entre 1911 y 1930. 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 consumo importado” (2005: 254).

### **Historiografía de la industria por sustitución de importaciones**

También parece paradójica la escasa cantidad de estudios dedicados al período cualitativamente más importante y de mayor crecimiento en la historia de la industria uruguaya. De esta forma, no existe una obra de investigación que abarque en profundidad el estudio del modelo de sociedad y de economía que disminuyó

fuertemente la desigualdad, organizó un Estado de bienestar y extendió la educación, entre otros logros. Sobre las razones de esta debilidad no existe un debate, pero se pueden arriesgar algunas hipótesis.

Refiriéndose a la experiencia de industrialización dirigida por el Estado, sostienen Bértola y Bittencourt:

Se ha tejido un manto espeso y oscuro, una verdadera leyenda negra, que la ha dejado fuera del escrutinio crítico, y por lo tanto se dificulta sacar de ella enseñanzas, más que algunas sumamente estereotipadas y fuertemente teñidas de contenidos ideológicos. La leyenda negra obviamente no se ha limitado al caso uruguayo sino que ha sido común a toda América Latina (2014).

No es de extrañar que, a partir del avance de la hegemonía neoliberal desde los años setenta, responsable de las políticas económicas implementadas por la dictadura y por los gobiernos que siguieron, se responsabilizara al modelo de industrialización ISI como causante del estancamiento del país y se pusiera el foco en sus errores ignorando sus logros: el avance de la integración social, la disminución de la desigualdad, el desarrollo de derechos.

También es posible preguntarse si el fortalecimiento del pensamiento de izquierda desde los años sesenta puede haber influido en la señalada escasez de estudios sobre el modelo ISI. El desarrollo del entramado estatal que posibilitó el éxito del modelo en los años cuarenta y cincuenta estuvo en manos de un sector de uno de los partidos tradicionales (el batlleberrismo o neobatllismo). La izquierda, que desde los años sesenta hegemonizaba el pensamiento académico y dirigía los sindicatos, pero no crecía electoralmente, puede haber visto con resquemor los logros sociales impulsados desde un partido burgués. Hechos tan importantes como el establecimiento de los Consejos de Salarios y la tendencia al apoyo gubernamental a los trabajadores en su funcionamiento podían diluirse vistos desde esa mirada.

Los primeros análisis sobre la industrialización por sustitución de importaciones fueron una respuesta a la preocupación por la

crisis del período exitoso o fácil de la industrialización y por el estancamiento de larga data del sector agroexportador. Realizados en los años cincuenta y sesenta, bajo la influencia del estructuralismo cepalino y la teoría de la dependencia, y acuciados por la preocupación por el desarrollo económico, centran su investigación en la crisis que se inició en los cincuenta y culminó en los sesenta, expresada principalmente en el fenómeno inflacionario que impactó a esta generación.<sup>2</sup>

Entre las contribuciones más destacadas se encuentran las de Wonsewer y Faroppa (1965), y las de algunos economistas más jóvenes, como Iglesias y Bucheli (Wonsewer y otros, 1959). En general, ubican al país en el sistema centro-periferia, que lo llevó a la especialización productiva centrada en el agro y que obstaculizó el desarrollo industrial. Explican el desarrollo de la industrialización por la crisis del sistema a partir de la Gran Depresión que siguió a la crisis de 1929 y su agotamiento por características estructurales que estaban en la raíz de la debilidad del mercado interno, al que se añadía la falta de planificación industrial, el proteccionismo indiscriminado y el estancamiento del sector externo.

Respecto a la estructura, se refieren al reducido tamaño del mercado interno, que fue la principal causa del rápido agotamiento del modelo. El tamaño del mercado no hizo posible la aplicación competitiva de grandes escalas de producción, con la correspondiente capacidad ociosa, ni el pasaje a la industria pesada, a la que llegaron las economías mayores de América Latina durante las décadas sesenta y setenta, en la que fue llamada “segunda ISI”.

En cuanto a la restricción externa, señalan dos factores de indudable influencia en el estancamiento del modelo: la pérdida en los términos de intercambio, que minó la posibilidad de continuar el crecimiento basado en las exportaciones tradicionales, y el proteccionismo de los países desarrollados, que obstaculizó la especialización industrial exportadora.

<sup>2</sup> Un ejemplo de la importancia que se le asignaba al estudio de la inflación: *El proceso económico del Uruguay* le dedica una de las tres partes en que se divide la obra a “El proceso inflacionario”.

En cuanto a la calidad de las instituciones, se cuestionan las características del entramado proteccionista, el relacionamiento del Estado y el empresariado industrial y la falta de planificación, y se señala el carácter indiscriminado del proteccionismo estatal, muchas veces movido por intereses individuales y factores de carácter circunstancial, no siempre acordes con los objetivos generales de desarrollo económico.

*El proceso económico del Uruguay* (1969) es la obra más importante elaborada en el país inspirada por la teoría de la dependencia. Plantea dos grandes preguntas: cómo fue posible la sustitución de la modalidad de crecimiento agroexportadora por la industrialización en un país dependiente y cuáles fueron las causas de su estancamiento. Respecto de la primera, se explica por dos factores: por un lado, las características de algunos países dependientes, de los que formaba parte Uruguay, en cuanto a retener la propiedad de la mayor parte de los medios de producción, y por tanto de la plusvalía, en el país y en el desarrollo de un mercado interno significativo. Por otro, el debilitamiento de los lazos de dependencia durante la Gran Depresión, la Segunda Guerra Mundial y el período de reconstrucción posbélica de los países centrales.

El estancamiento industrial desde mediados de los años cincuenta se explica también por causas externas –la expansión capitalista de la posguerra, que eliminó las condiciones favorables a la industrialización del período anterior e internas– la estructura industrial, que no logró transformarse para producir bienes de capital e hizo a la industria dependiente de la importación y cada vez menos competitiva con respecto a los países centrales.

El primer trabajo académico enfocado específicamente en la industria desde una óptica de historia económica fue *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la postguerra*, que llega hasta 1947 (Millot, Silva y Silva, 1973). Los autores se propusieron como objetivo dar respuesta al interrogante: ¿cómo fue posible la industrialización del país a partir de 1930?, sobre el cual se habían manifestado carencias interpretativas en *El proceso económico del Uruguay* (1969). Esto suponía explicar las características de la industria existentes antes de 1930 y su desarrollo y financiamiento

posterior. Esto último permitiría dilucidar, además, la contradicción existente entre la CIDE, que afirmaba que de 1936 a 1945 la industria había crecido a una tasa anual de sólo un 0,5 por ciento (debido a que atribuía decrecimiento en las industrias dinámicas) y la información del Ministerio de Industrias, que mostraba un importante crecimiento. Se cuantificó, entonces, la producción industrial por rama con base en el uso de fuentes no utilizadas hasta ese momento, en especial el índice de evolución de las variables industriales entre 1938 y 1947 de la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Industrias. El resultado fue un crecimiento mucho mayor para ese período. Además de estos aportes, lo más destacable de la obra es el realce que se le concede a la historia del período, a la política y a las políticas económicas.

Con la hegemonía del pensamiento liberal, se ha responsabilizado a la política proteccionista de la crisis y el estancamiento de la economía por haber promovido el desarrollo de una industria no competitiva al impedir la acumulación de capital en el sector agropecuario, que debía ser la base del desarrollo del conjunto de la economía.

En época dictatorial y de auge de las corrientes monetaristas aparece, encargado por el Banco Central, un trabajo de tres economistas, Juan J. Anichini, Jorge Caumont y Larry Sjaastad (1978), que desde una óptica neoliberal recorren la historia de la industria uruguaya desde sus orígenes hasta el presente, enfocándose en el tema de la política comercial y la protección, que le da nombre al informe. Aplicando varios modelos, concluye que el costo de la protección equivale al 11 por ciento del ingreso nacional. Por tanto, la liberación de todo el comercio es mejor alternativa que la protección a la industria y el reintegro a las exportaciones no tradicionales.

El modelo de sustitución de importaciones caracteriza el desarrollo uruguayo a través de un siglo [...] ¿Cuáles han sido las consecuencias del proceso? En primer término un singular castigo del ingreso de los exportadores tradicionales y un secular deterioro del factor principal de la

producción, la tierra. La protección al reducir la demanda por importaciones empuja hacia abajo el nivel del tipo de cambio y reduce el ingreso de los exportadores tradicionales. Las distorsiones que la protección provoca en el nivel de precios desestimula las posibilidades de utilizar nuevas tecnologías e insumos que incrementan la productividad de la tierra (1978: 195).

Ya próximo el fin de la dictadura, la Academia Nacional de Economía publica *Contribución a la historia económica del Uruguay* (1984). La mayor parte de los trabajos que integran la obra continúan el enfoque monetarista y neoliberal utilizado en Anichini y otros.

Un enfoque diferente se plantea en Bértola (1991), en el que se sostiene que la intervención del Estado fue decisiva para la diversificación de la economía y del sector agroexportador, sin la cual el crecimiento habría sido menor y las desigualdades sociales mayores:

No fue la intervención estatal en sí lo que inhibió el proceso de crecimiento, sino su incapacidad para enfrentar los problemas estructurales básicos de la economía uruguaya, problemas cuya superación no era viable mediante el libre juego de las fuerzas del mercado. [...] La política proteccionista terminó protegiendo la falta de dinámica tecnológica de las empresas, el escaso interés y formación de los empresarios en los aspectos tecnológicos, su autorreclusión en el cómodo y seguro mercado interno, así como la falta de una política de calificación de la mano de obra (1991: 283).

*La industria manufacturera uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis* (1991) cubre, además del período final de la industria temprana, el desarrollo exitoso de la ISI y los primeros años de estancamiento industrial. Maneja un importante bagaje de teoría económica y un adecuado uso de las fuentes cuantitativas y de los trabajos previos. El uso de agrupaciones sectoriales según el origen de la materia prima utilizada y

el destino de la producción (mercado interno o exportación) enriquece el análisis. En algunos casos, se llega a desagregar al estudio por subramas y productos.

Un aporte reciente al estudio del desempeño de la industria en este período se encuentra en el libro de R. Arnabal, M. Bertino y S. Fleitas, *Una revisión del desempeño de la industria en Uruguay entre 1930 y 1959* (2011). Esta revisión se realiza por ramas industriales y con base en cuatro variables: la evolución del valor agregado, el empleo, la productividad, y los salarios y la evolución de los salarios reales por rama en comparación con la evolución de la productividad. Se realiza, además, un análisis crítico de los criterios de clasificación de las ramas industriales.

Finalmente, se reseñan dos trabajos que estudian el período histórico o la economía en la que se desarrolla la industrialización sustitutiva, respectivamente.

Germán D'Elía, en *El Uruguay neo-batllista, 1946-1958* (1982), realiza un estudio global del período neobatllista, también llamado batlleberrismo, en el cual el gobierno estuvo orientado por Luis Batlle Berres y que coincide con los años de apogeo de la industrialización sustitutiva.<sup>3</sup> Su enfoque es de historia global y trata los aspectos políticos, ideológicos, sociales y económicos, y entre estos, la industria en particular.

M. Bertino, R. Bertoni, H. Tajam y J. Yaffé, en "La larga marcha hacia un frágil resultado 1900-1955" (2001), síntesis de la economía de Uruguay en la primera mitad del siglo veinte, estudian dos períodos, el del primer batllismo, 1900-1930, que coincide con el tramo final de la industria temprana, y el del terrismo y el neobatllismo (1931-1958), coincidente con la formación del entramado económico e institucional que conformó el modelo ISI y con su apogeo en la posguerra.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Batlle Berres era sobrino de José Batlle y Ordóñez, fundador del batllismo y presidente en los períodos 1903-1907 y 1911-1915. El batllismo era la fracción reformista dentro del Partido Colorado.

<sup>4</sup> Se llama terrismo a la fracción del Partido Colorado que respondía al presidente Gabriel Terra, electo en 1931 y que, a partir del golpe de Estado de 1933, gobernó como dictador hasta 1938.

## Historiografía sobre el tercer modelo: apertura externa, desindustrialización y primarización de la economía

Como suele suceder, los trabajos sobre períodos más recientes son poco numerosos o permanecen muy limitados a las circunstancias coyunturales. En general, provienen de la economía y, en algunos casos, de la historia económica. Me referiré a algunos que abarcan la evolución de la industria uruguaya en su conjunto, al período que corresponde al tercer modelo o a determinados subperíodos.

El trabajo más ambicioso es el realizado por Bértola y Bittencourt (2014), que abarca la historia de la industria en su conjunto. Para este período, existe una versión anterior en Bértola y Bittencourt (2005). También contamos con tres trabajos del Instituto de Economía. De ellos, dos son capítulos del libro *El Uruguay del siglo XX. La economía* (2001), el primero escrito por Jorge Notaro, “La batalla que ganó la economía”, que cubre el período dictatorial, y el segundo de autoría de Fernando Antía, “La economía uruguaya desde el restablecimiento de la democracia 1985-2000”. Recientemente, producido por el Grupo de Análisis Macroeconómico del Instituto de Economía coordinado por Gabriela Mordecki (2015), se publicó el libro *Crisis, recuperación y auge: 15 años de política económica en Uruguay (2000-2014)*.

La política económica durante la dictadura partió de la premisa de que entre las causas principales del estancamiento estaban las fuertes transferencias de ingresos que perjudicaban al sector agropecuario en beneficio de la industria, los trabajadores y el Estado. Notaro remarca la discrecionalidad de la dictadura:

Entre junio de 1973 y febrero de 1985, la dictadura ejerció el poder casi sin restricciones jurídicas, sociales ni políticas. Disuelto el Parlamento, prohibida y reprimida la actividad política y sindical, las decisiones de política económica, ejercicio del poder del Estado que afecta variables económicas, se adoptaron sin limitaciones contextuales (2001).

En los primeros años, la industria creció debido a la protección de la actividad agroindustrial exportadora (exportaciones no tradicionales) y al incremento de la industria dirigida al mercado interno (ambas favorecidas por la caída de los salarios reales). A partir de 1978 se le da prioridad al control de precios y se establece el cronograma cambiario (“la tablita”), se bajan los aranceles a la importación y se elimina la protección a las exportaciones industriales; en 1981 la industria entra en recesión. Los comunicados de la Asociación Rural y de la Federación Rural de 1981 (que reclamaban la refinanciación de las deudas del agro) y de la Cámara de Industrias de 1982 muestran que la dictadura perdía su base de apoyo.

Desde la crisis de 1982, sostienen Bértola y Bittencourt,

la desindustrialización era entonces una muerte anunciada: no existían las fuerzas que pudieran imponer una política que diera a la industria un impulso de largo plazo (2014: 108).

Si bien en los noventa se ha observado un fenómeno de fuerte crecimiento de la producción primaria, la apuesta exclusiva a los recursos naturales es un juego a pérdida a mediano y largo plazo. Si no se diversifican sus exportaciones hacia productos con mayor valor agregado, no puede crecer más rápidamente, porque será incapaz de financiar la importación de bienes de capital y tecnología (2005: 19).

## Los temas y los debates

### El estudio sectorial de la industria

El estudio sectorial se basa en la constatación de que para la comprensión del desempeño industrial en determinado período no alcanza con el análisis del resultado agregado (compuesto por diferentes mercados, ramas, subsectores e incluso productos) y que es necesario, como primer paso, estudiar las ramas industriales cuyos resultados aparecen en los censos. A su vez, para la

comprensión de los resultados dispares de las ramas industriales, se las debe agrupar en determinadas categorías.

Un criterio de clasificación clásico en los análisis de la economía industrial, adoptado por la CEPAL para América Latina, distinguió entre ramas dinámicas y tradicionales (CEPAL, 1965). Las últimas se definen por la producción de artículos de consumo final de escaso valor agregado aprovechando las ventajas comparativas de la posesión de materias primas de bajo precio o de las remuneraciones de la fuerza de trabajo, y por la escasa elasticidad a la demanda de dichos productos. Por el contrario, las industrias dinámicas se caracterizan por la mayor elasticidad a la demanda y por la producción de bienes intermedios y de capital. La creciente participación de ramas dinámicas en la estructura industrial se considera como la manifestación de la diversificación y el ensanchamiento de la base de la estructura industrial.

En Uruguay, este criterio fue aplicado en los años sesenta por la CIDE en la construcción de las series estadísticas para sus estudios sobre la industria manufacturera y la planificación de su desarrollo (CIDE, 1965). También fue el criterio de los técnicos del BROU que estimaron las Cuentas Nacionales a partir de 1955.

En Millot, Silva y Silva se discute la utilidad de la clasificación antes descrita y se señala que no se adapta a la realidad de los países de escaso desarrollo industrial.

La clasificación de la CIDE no se adapta a la realidad de los países dependientes de América Latina sino a la producción de los países desarrollados, en los cuales las industrias dinámicas (producción de máquinas y de máquinas herramientas, petroquímica, electrónica, etc.) son las más importantes y su producción tiene un gran efecto multiplicador sobre la economía en su conjunto. En los países de escaso desarrollo industrial como Uruguay, estas industrias no pueden ser consideradas actividades dinamizantes, aunque su desarrollo constituya un cierto indicador de la profundización del desarrollo industrial, como lo pueden ser también ciertas ramas tradicionales (1973: 16).

A pesar de estas críticas, en función de la información de que disponían debieron agrupar los sectores industriales de acuerdo con la clasificación utilizada por la CIDE, con algunos cambios importantes, como la distinción de las industrias de la carne y la textil. Estas excepciones se basan en el importante crecimiento de estas industrias agrupadas como tradicionales, la primera por ser la principal actividad industrial exportadora en el período. En cuanto a la textil, que fue la principal industria en el origen de la Revolución Industrial en Europa, tuvo un desarrollo tardío en el Río de la Plata, y este retraso la hizo experimentar su mayor desarrollo en el período de la industrialización sustitutiva.

Faroppa (1965) pone el acento en el tipo de producción de las ramas tradicionales y las dinámicas, productos finales en el primer caso y bienes intermedios y de capital en el segundo. Sin embargo, utiliza también, refiriéndose no sólo a la industria, sino al conjunto de la economía, la distinción entre bienes competitivos y no competitivos (que requerían protección estatal). A partir de entonces, esta distinción estuvo presente en todos los enfoques posteriores.

En el marco de las dificultades en la inserción internacional y del agotamiento del proceso de industrialización sustitutiva en Uruguay en los años sesenta y setenta, el acento en los siguientes trabajos se ubicó en la industrialización de la materia prima nacional que incrementaba el valor agregado de las exportaciones y el foco se ubicó en la jerarquización de las diferencias determinadas por el destino de los bienes. Siguiendo la línea conceptual de algunos trabajos de Faroppa (1965) y fundamentalmente de *El proceso...* (1969) en cuanto a la distinción entre industrias competitivas y de protección necesaria, otros trabajos colectivos del Instituto de Economía (1970; 1971; 1973) avanzaron en el mismo sentido. Partiendo de un análisis no restringido a la industria sino al conjunto de la economía, consideran, además de las actividades competitivas internacionalmente y las de protección necesaria, un tercer grupo formado por aquellas actividades que eran competitivas a nivel nacional o que no estaban expuestas a la competencia de productos importados.

Partiendo de estos conceptos, clasifican la producción en cinco sectores bien diferenciados. El sector competitivo estaba

compuesto por la cadena agroindustrial de origen pecuario extensivo, constituida por la producción primaria, los transportes y servicios conexos y las industrias frigorífica, del cuero y textil lanera. El sector no competitivo o de protección necesaria lo formaba la industria sustitutiva de importaciones que utilizaba materia prima importada. Los otros tres sectores competitivos a nivel nacional o no expuestos a la competencia extranjera estaban formados por: a) las producciones agrícola y ganadera intensiva y la industrialización de sus productos, que integraban el grupo del conjunto de industrias incluidas en los sectores alimentos (sin industria frigorífica) y bebidas; b) la industria de la construcción y la industria manufacturera productora de sus insumos (minerales no metálicos); y c) la producción de energía y los transportes.

Lo más significativo de esta clasificación es que destaca los vínculos entre el sector primario y el industrial, las cadenas productivas agroindustriales. Así, inicia un camino fértil de indagación, realizada principalmente en los centros privados de investigación durante la dictadura y continuada en los años ochenta y noventa, especialmente por los trabajos del Centro de Investigaciones Económicas (CINVE). En varios de estos trabajos (Macadar, 1985; Laens, 1989), se elabora una propuesta de clasificación específica para la industria manufacturera, basada en el origen y grado de elaboración de los insumos y en el destino de los productos. Clasificando el origen de los insumos en tres categorías –productos primarios del agro, insumos industriales nacionales e insumos industriales importados– y el destino del producto en otras tres categorías –no exportadoras, moderadamente exportadoras y fuertemente exportadoras–, se construye, en un cuadro de doble entrada, una clasificación de la industria manufacturera en nueve sectores. Esta clasificación tiene en cuenta aspectos como los recursos naturales, la competitividad y el valor agregado por la manufactura, y es usada actualmente en estudios sobre el desempeño industrial (Bittencourt, 2006; Bértola y Bittencourt, 2014).

Desde un enfoque de historia económica, Luis Bértola, en su estudio sectorial de la industria manufacturera entre 1913 y 1961, realiza una revista crítica de las diferentes clasificaciones descriptas antes y plantea su propuesta de taxonomía industrial. Su clasificación, como plantea el autor, presenta grandes similitudes

con la del Instituto de Economía de 1973, aunque con las peculiaridades de constituir un estudio específico sobre la industria, su carácter de largo plazo, y una intensa investigación de las fuentes existentes para la reconstrucción empírica de sectores y períodos. Aceptando la relevancia de la distinción entre ramas competitivas y no competitivas, remarca la variación en el tiempo de la competitividad de un bien y pone en duda su utilidad práctica: “Las ramas tradicionales que se suponen competitivas pueden no serlo en realidad. Es más, muchas han demandado permanentemente la protección del Estado para su desarrollo” (1991: 55).

Del análisis conceptual de los criterios a utilizar para la clasificación sectorial de la industria manufacturera, Bértola (1991) concluye en la consideración de tres criterios: a) la producción de bienes de capital, intermedios y de consumo; b) el destino de la producción (mercado interno o exportación); y c) el origen de las materias primas usadas (nacional o importado). A partir de la confrontación de los criterios de clasificación con la matriz de insumo-producto industrial de 1961, clasifica las industrias en cinco sectores: 1) las que utilizan materia prima nacional y exportan una parte significativa de su producción; 2) las que utilizan predominantemente materia prima nacional con destino al mercado interno; 3) las procesadoras de minerales no metálicos, que utilizan materias primas nacionales con destino a la construcción (mercado interno); 4) las que utilizan predominantemente materia prima importada con destino al mercado interno; y 5) refinerías de petróleo.

Se puede considerar que el criterio basado en el origen de los insumos y el destino de la producción puede ajustarse a la realidad uruguaya del período de ISI, aunque parece necesario utilizar series de comercio exterior a un nivel de desagregación del que no se dispone para todas las ramas industriales, más allá de estudios puntuales que se hayan hecho para algunas ramas en particular. El agrupamiento de un sector exportador realizado por Bértola (1991) significa un avance en relación con los agregados establecidos en las fuentes. Sin embargo, durante el período, algunas ramas exportadoras fueron volcando su producción cada vez más al mercado interno, mientras que otras recién sobre el final del período ganaron en vocación externa. Ejemplos de esto

son la industria de la carne, que tuvo cada vez más como destino predominante el mercado interno, y la industria textil lanera, que recién en la década del cincuenta tuvo un porcentaje significativo de exportaciones.

### **Estudios sobre ramas y subramas industriales**

Los trabajos sobre ramas industriales son escasos en Uruguay, con la excepción de la industria textil y de la subrama de la carne. En otras industrias, como la del cuero, harina y derivados, cerveza, vino y láctea, existen estudios parciales de períodos o empresas. Sobre otras ramas no se han hallado trabajos de investigación, como en la industria química y metalúrgica, a pesar de su importancia como industrias basadas en el conocimiento y que representaban, en 1959 el 14,3 por ciento del valor agregado total de la industria manufacturera.

Los trabajos que estudian la industria frigorífica no son tan profusos como los referentes a la ganadería y sus problemas. En general, se refieren a sus inicios en la primera y segunda décadas del siglo veinte, y en la explicación de su crisis en los años cincuenta. Sobre el período de crisis contamos con los trabajos de Guillermo Bernhard (1956, 1973 y 1974) y de Celia Barbato (1981), *Uruguay: política económica y mercado de ganado para faena*. Para el período ISI, tenemos un trabajo comparativo sobre el mercado de carnes en la Argentina y Uruguay de María Inés Moraes (1996) y para el período 1930-1978 se cuenta con otro interesante estudio comparativo de Martín Buxedas (1984), *La industria frigorífica en el Río de la Plata*.

Los estudios específicos sobre la industria textil, casi inexistentes hasta los años noventa, experimentaron un importante desarrollo sustentado en gran parte en la recuperación de la papelería de la empresa Campomar y Soulas, la más antigua e importante de esta rama. El único antecedente significativo es el estudio realizado por CEPAL en 1961 sobre la industria textil en América Latina y en particular en varios países, entre ellos Uruguay.

Bertino produjo varios trabajos sobre la industria textil durante el período de la industria temprana, algunos referidos a sus orígenes (1993), sus relaciones con la región (1996a), otros referidos al grupo

Campomar y a la interrelación entre el desarrollo del sector textil y la trayectoria de las empresas (1996b). Posteriormente, investigó la industria textil en el período ISI, su apogeo y los inicios de su crisis (2001; 2002; 2003). Su tesis de maestría *Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya 1900-1960* (2004), si bien se enfocó en la concentración y centralización del capital en la industria textil y el origen del capital en las grandes empresas textiles, en los hechos constituye una historia de la industria textil entre 1920 y 1960. En un trabajo posterior (2009) presenta una síntesis de dicho proceso.

Dieter Schonebohm (2004) trabajó algunos aspectos de la trayectoria de Campomar antes de 1930, en particular su relación con el Estado. Graciela Saprizza (2004), desde el ángulo del trabajo y del género, realizó algunos estudios relacionados con las empresas Campomar y La Aurora. María Camou centra su tesis de maestría (2001) en la relación salarial en la empresa Campomar y realiza un análisis de algunos aspectos de la trayectoria de la empresa.

Desde el enfoque de la economía existen trabajos sobre aspectos tecnológicos y de competitividad de la industria textil lanera y sus perspectivas en las décadas del setenta al noventa, realizados por Rodolfo Irigoyen y Liliana Sierra (1986), Hugo Davrieux (1989) y Rodolfo Irigoyen (1993).

La industria cervecera fue estudiada por Jacob (2000). Aunque pone el acento en los grupos económicos y la fuerte concentración y centralización, realiza un breve pero completo estudio de la trayectoria histórica en dicha industria desde sus inicios a mediados del siglo diecinueve.

Las industrias que forman parte de las cadenas agroindustriales, como cuero, lácteos, arroz y el complejo triguero, han sido investigadas principalmente desde los años ochenta en el marco del CINVE y del Instituto de Economía. De este último es el estudio de la estructura y dinámica de largo plazo de la agroindustria (1993).

La industria del cuero tuvo un importante desarrollo en los años sesenta y setenta. Hugo Davrieux (1983) realizó una síntesis de la historia de la rama desde sus orígenes. La crisis de la década del ochenta fue analizada por Gonzalo Rodríguez Gigena (1994).

La industria láctea fue estudiada por CINVE en diversos trabajos, entre los que se puede mencionar el de Sonia Sosa, referido a la

empresa Conaprole. Desde un enfoque histórico, se cuenta con el trabajo de Raúl Jacob sobre la industria láctea en su libro *Depresión ganadera y desarrollo fabril* (1981b). Sobre el complejo triguero se pueden mencionar los trabajos de Jacob sobre la empresa Bunge y Born (1994).

### **La estructura del capital y su origen**

Sobre este tema, la cosecha de investigaciones es más rica que en lo referente a estudios sobre las ramas industriales.

Desde *El proceso económico del Uruguay*, los trabajos sobre la industria siempre han incluido el interrogante sobre el origen del capital invertido, ya sea durante la industria temprana, en la época de la industrialización y también en la del estancamiento. *El proceso...* atribuyó al excedente ganadero un papel principal en la financiación de la industria. La afirmación parece desprenderse de un razonamiento lógico que vincula la contracción del agro con el desarrollo industrial paralelo a partir de 1930, sin un desarrollo previo relevante. Pero en los hechos no parece haber sido así dada la relevancia que había adquirido la industria temprana antes de la Gran Depresión. Millot, Silva y Silva (1973) discrepan de la posición de *El proceso...* y sostienen que la fuente más importante de financiación fue el capital acumulado en la propia industria. Beretta (1978) y Finch (1980) reafirman esta posición. Jacob (1981b), por su parte, sostiene lo que llama una “hipótesis ecléctica”: acepta la importancia de la reinversión de los propios industriales, pero a ésta le suma una importante inversión proveniente del comercio, especialmente a partir del cierre de los mercados internacionales. La reconversión de importadores en industriales es un hecho que se advierte en la industria a partir de la crisis de 1929.

También se ha discutido el papel de la inversión extranjera en la industria. Ni *El proceso...* ni Finch le atribuyen mucha relevancia en el período anterior a la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, se han encontrado múltiples ejemplos de esas inversiones no sólo de capitales de origen internacional, sino también de capitales regionales.

Los trabajos enfocados en el estudio del entrelazamiento de los diferentes sectores del capital que componen el poder económico tienen un antecedente pionero fundamental en la obra de Vivian

Trías, realizada entre las urgencias de la lucha política, principalmente en *La reforma agraria en el Uruguay* (1961). El autor, a partir de fuentes oficiales a las que logró acceder en su calidad de parlamentario, presenta evidencia sobre el enlace entre los capitales que concentraban la propiedad de la tierra, de la industria y de los bancos; inicia así el estudio de los grupos económicos. Para fines de los años cincuenta, identificó entre 55 y 60 grupos.

Desde el ángulo de la economía, los trabajos de Luis Stolovich pueden ser vistos como una continuación del enfoque de Trías. En especial, el realizado en coautoría con Juan Manuel Rodríguez y Luis Bértola (1987), que tiene como objetivo el estudio del poder económico, la evolución de los grupos económicos entre los años cincuenta y fines de los ochenta. El trabajo analiza profundamente el concepto de grupo económico, e identifica 111 grupos hacia fines del período estudiado. También incluye como anexo estudios de casos de siete grupos económicos desde sus orígenes, la mayoría de ellos centrados en la industria. Dos años después, Stolovich (1989) completa su obra con el estudio de las empresas extranjeras, publicando *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual* (1989).

En la misma época, y también desde el enfoque de la economía, Buxedas (1989) realiza un análisis teórico y empírico de la estructura y de la integración del capital en la industria uruguaya y marca la alta concentración global en la industria hacia 1986, que llegaría a niveles semejantes a los de 1936, en contraste con la disminución de la concentración en el período de gran crecimiento industrial entre 1930 y 1958. A similares conclusiones llega Bertino para la industria textil (2004).

Desde la historia, varias obras de Raúl Jacob (1990; 1991; 1995; 2000) se enfocaron en la búsqueda de los lazos entre los capitales que formaban el poder económico entre 1915 y 1945.

### **Sobre empresas, empresarios y trabajadores**

La historiografía uruguaya no es rica en investigación sobre empresas y empresarios industriales y la mayor parte de los estudios realizados se ubican en el período de la industria temprana. Alcides Beretta es autor de importantes trabajos referidos al

empresariado industrial y sus gremiales (1993; 1995; 1996). Jacob (1994; 1995) estudió la actuación de la empresa Bunge y Born en Uruguay. Bertino (2004 y 2009b), a partir de sus estudios sobre la industria textil y la consulta del Archivo Campomar, fue construyendo una historia de esta empresa.

Tampoco abundan en los estudios históricos sobre la industria los temas del mercado de trabajo y de la situación de los trabajadores, aunque la cuestión a veces está presente en análisis que ponen el foco en otra temática. Se pueden mencionar algunas realizaciones. Hugo Davrieux (1970), sobre los salarios y la acción sindical en la industria; Jacob (1984), sobre la informalidad laboral en los años veinte y treinta; Camou y Maubrigades (2004), con un estudio comparado sobre relaciones de productividad y salario en una empresa textil y en un frigorífico, y los trabajos de Graciela Sapriza (1993 y 1994) sobre el mundo del trabajo en dos empresas textiles.

## Agenda

Muchas son las ausencias, y las he venido señalando a lo largo del capítulo. Puesta a elegir, señalaría la falta de un estudio de fondo sobre el modelo ISI y su industria, y también sobre la encrucijada de la industria en la actualidad.

También es necesario trabajar en la recuperación de archivos de empresas pues son pocos en Uruguay los archivos recuperados. La recuperación de archivos permitiría el acercamiento a ramas industriales no estudiadas y el desarrollo a nivel micro de los estudios industriales, la historia de empresas, que es una gran ausencia en la historiografía industrial uruguaya.

## Referencias bibliográficas

- Academia Nacional de Economía (ed.), 1984, *Contribución a la historia económica del Uruguay*, Montevideo.
- Anichini, Juan José, Caumont, Jorge y Sjaastad, Larry, 1978, *La política comercial y la protección en el Uruguay*, Montevideo: BCU.

- Antía, Fernando, 2001, "La economía uruguaya desde el restablecimiento de la democracia 1985-2000", en *El Uruguay del siglo XX. La economía*, Montevideo: Instituto de Economía.
- Arnabal, Rodrigo, Bertino, Magdalena y Fleitas, Sebastián, 2011, "Una revisión del desempeño de la industria en Uruguay entre 1930 y 1959", Universidad de la República, Instituto de Economía, Serie Documentos de Trabajo.
- Banco de la República Oriental del Uruguay, 1965, *Cuentas Nacionales*, Montevideo.
- Barbato, Celia, 1981, *Uruguay: política económica y mercado de ganado para faena*, Montevideo: CINVE.
- Barrán, José Pedro y Nahum, Benjamín, 1967-1978, *Historia rural del Uruguay moderno*, I-VII. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- , 1979-1985, *Battle, los estancieros y el Imperio británico*. I-VII. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Beretta, Alcides, 1978, "De nuestras industrias (1900-1915)", en Beretta, Alcides y otros, *La industrialización del Uruguay 1870-1925. Cinco perspectivas históricas*, Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- , 1993, *Pablo Varzi: un temprano espíritu de empresa*, Montevideo: Fin de Siglo.
- , 1996, *El Imperio de la Voluntad*, Montevideo: Fin de Siglo.
- , 2003, "Elites empresarias y desarrollo vitivinícola en la modernización austral. Algunas reflexiones en torno a los casos de Uruguay y Mendoza, 1870-1914", ponencia presentada en III Jornadas de Historia Económica de la Asociación de Historia Económica del Uruguay.
- Beretta, Alcides y García Etcheverry, Ana, 1995, *Los burgueses inmigrantes*, Montevideo: Fin de Siglo.
- Bernhard, Guillermo, 1956, *Comercio de carnes en el Uruguay*, Montevideo: Aguilar e Irazabal.
- , 1970, *Los monopolios y la industria frigorífica*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- , 1974, *Nuestra industria frigorífica ¿tiene futuro?*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Bertino, Magdalena, 1996a, "Los orígenes de la industria textil uruguaya y sus vínculos con Argentina y Brasil", en *Ciclos*, n° 11.
- , 1996b, *La trayectoria del grupo Campomar en la industria textil uruguaya*, Documento de Trabajo N° 30, Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- , 2001, "La industria textil uruguaya de 1898 a 1955. Una tentativa de medición", en *Quantum*, n° 12, Montevideo.
- , 2002, "La inversión de capitales provenientes de Argentina en la industria textil algodonera uruguaya (1930-1960)", ponencia

- presentada en las XVIII Jornadas de Historia Económica, Asociación Argentina de Historia Económica, Mendoza.
- , 2003, “La industria textil uruguaya en el período de industrialización por sustitución de importaciones (1930-1960): entre el desempeño global y la historia de empresas”, ponencia presentada en las III Jornadas de Historia Económica de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), Montevideo.
- , 2004, *Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya 1900-1960*, tesis de Maestría en Historia Económica, Montevideo.
- , 2009, “La industria textil uruguaya, concentración de capitales e integración regional 1900-1960”, en *H-industri@*, n° 5.
- Bertino, Magdalena y Tajam, Héctor, 1999, *El PBI de Uruguay 1900-1955*, Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración-CSIC, Montevideo: Universidad de la República.
- Bertino, Magdalena, Bertoni, Reto, Tajam, Héctor y Yaffé, Jaime, 2001, “La larga marcha hacia un frágil resultado”, en *El Uruguay del siglo XX. La economía*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- , 2005, *Historia Económica del Uruguay*, tomo III, Instituto de Economía, Montevideo: Fin de Siglo.
- Bértola, Luis, 1987, *Algunas hipótesis sobre el crecimiento de la industria manufacturera uruguaya en los años 20*, Serie Documentos de Trabajo de CIEDUR, Montevideo.
- , 1991, *La industria manufacturera uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales.
- , 2000, *Ensayos de historia económica*, Montevideo: Trilce.
- Bértola, Luis y Bittencourt, Gustavo, 2014, *Un balance histórico de la industria uruguaya: entre el “destino manifiesto” y el “voluntarismo”*, Montevideo: UdelaR-MIEM/FCS.
- , 2005, “Veinte años de democracia sin desarrollo económico”, en Caetano, Gerardo, *20 años de democracia*, Montevideo: Taurus.
- Bértola, Luis y colab., 1998, *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, CSIC-Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Bittencourt, Gustavo, 2006, “Uruguay 2006. Desarrollo esquivo o ruptura con la historia”, en *América Latina Hoy*, vol. 44.
- Bonino, Nicolás, Román Carolina y Willebald, Henry, 2012, *PIB y estructura productiva en Uruguay 1970-2011: Revisión de series Históricas y revisión metodológica*, Documento de Trabajo de Instituto de Economía, Montevideo.
- Buxedas, Martín, 1984, *La industria frigorífica en el Río de la Plata*, Buenos Aires: CLACSO.
- , 1987, “Estructuras de mercado y exportaciones de manufacturas”, en Buxedas, Martín y otros, *La estructura de la industria uruguaya*, Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.

- , 1989, “Concentración global en la industria, nuevas evidencias y significados”, en Buxedas, Martín y Jacob, Raúl, *Industria uruguaya. Dos perspectivas*, Montevideo: FCU.
- Camou, María y Moraes, María Inés, 2000, *Desarrollo reciente de la historia económica en Uruguay*, Documento de trabajo N° 40 de la Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Camou, María, 2001, “Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949”, tesis de Maestría en Historia Económica, inédita.
- , 2003, “La empresa Campomar Soulas: estrategias de sobrevivencia y crecimiento durante el período de sustitución de importaciones”, ponencia presentada en las III Jornadas Internacionales de Historia Económica, Montevideo.
- Camou, María y Maubrigades, Silvana, 2004, “Productividad y salario en la industrialización uruguaya: un estudio comparado de una empresa textil y un frigorífico, 1920-1950”, en Leopold, Luis, Martínez, Beatriz y otros, *Psicología y organización del trabajo V*, Montevideo: Grupo Editorial Psicolibros-Universidad de la República.
- CEPAL, 1965, *El proceso de industrialización en América Latina*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CIDE (Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico), 1963, *Estudio económico del Uruguay: evolución y perspectivas*, I-II. Montevideo.
- Da Cunha, Nelly, 1994, “Empresarios y política 1915-1945”, Documento de trabajo n° 15, Unidad Multidisciplinaria.
- Davrieux, Hugo, 1970, *Salarios y acción sindical en el Uruguay. Industria manufacturera-construcción y gobierno central*, tesis, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Montevideo.
- , 1983, *La industria del cuero, auge y declinación 1968-1981*, Montevideo: CINVE.
- D’Elía, Germán, 1982, *El Uruguay neobatllista 1946-1958*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Faroppa, Luis, 1965, *El Desarrollo Económico del Uruguay. Tentativa de Explicación*, Montevideo: FCU.
- , 1969, “Industrialización y dependencia económica”, en *Enciclopedia Uruguaya*, n° 46, Montevideo.
- Finch, Henry, 1980, *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Grunwaldt Ramasso, Jorge, 1970, *Vida, industria y comercio en el antiguo Montevideo 1830-1852*, Montevideo: Barreiro y Ramos.
- Instituto de Economía, 1969, *El proceso Económico del Uruguay*, Montevideo.
- , 1970, *Estudios y coyuntura 1*, Montevideo.
- , 1971, *Estudios y coyuntura 2*, Montevideo.
- , 1973, *Estudios y coyuntura 3*, Montevideo.

- , 1993, *La agroindustria en el Uruguay 1975/90*, Montevideo, FCU.
- Irigoyen, Rodolfo, 1993, *Industria textil lanera*, Montevideo: FCU.
- Jacob, Raúl, 1979, *El frigorífico Nacional en el mercado de carnes*, Montevideo: FCU.
- , 1981a, *Breve historia de la industria en Uruguay*, Montevideo: FCU
- , 1981b, *1929-1938 Depresión ganadera y desarrollo fabril*, Montevideo: FCU.
- , 1984, *Crisis y mercado de trabajo: una aproximación a la problemática de los años veinte y treinta*, Montevideo: CIEDUR.
- , 1989, “La industrialización anterior a 1930: crónica de un debate nunca realizado”, en Buxedas, Martín y Jacob, Raúl, *Industria uruguaya. Dos perspectivas*, Montevideo: FCU.
- , 1990, *1915-1945 Las otras dinastías*, Montevideo.
- , 1991, *Banca e industria, un puente inconcluso*, Montevideo: FCU.
- , 1994, *Bunge y Born en Uruguay 1915-1945*, Documento de Trabajo n° 12, Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- , 1995, *La valija del tío Hugo*, Montevideo: Arpoador.
- , 2000, *Los grupos económicos en la industria cervecera uruguaya: una perspectiva histórica*, Documento de Trabajo N° 52 Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- , 2014, “Industria y desarrollo”, en *Nuestro Tiempo, Libro de los bicentenarios*, IMPO, Montevideo.
- Laens, Silvia, 1989, “Sectores productivos. El dinamismo imprescindible”, en Aguiar, César (coord.), *Uruguay hacia el 2000. Desafíos y opciones*, Caracas: Nueva Sociedad.
- Lamas, Daniel y Piotti de Lamas, Diosma, 1981, *Historia de la industria en el Uruguay 1730-1980*, Montevideo: Cámara de Industrias del Uruguay.
- Macadar, Luis (coord.), 1985, *La industria frente a la competencia extranjera*, Montevideo: CINVE.
- Millot, Julio y Bertino, Magdalena, 1990 y 1996, *Historia económica del Uruguay*, tomos I y II, Montevideo.
- Millot, Julio, Silva, Carlos y Silva, Lindor, 1973, *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la post-guerra de la Segunda Guerra Mundial*, Montevideo: Instituto de Economía.
- Moraes, María I., 1996, *La política económica para el complejo productor de carnes vacunas en Argentina y Uruguay (1930-1959)*, Documento de Trabajo n° 31, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Mordecki, Gabriela y otros, 2015, *Crisis, recuperación y auge: 15 años de política económica en Uruguay (2000-2014)*, Montevideo: IECON-FCEyA (UdelAR).
- Notaro, Jorge, 2001, “La batalla que ganó la economía”, en *El Uruguay del siglo XX. La economía*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Peralta Leonor, Fermín, s/f, *El MIEM: sus primeros 100 años y su rol en el siglo XXI*, Montevideo: MIEM.

- Rodríguez Gigena, Gonzalo, 1994, *La industria del cuero. Realidad y perspectivas de reconversión*, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Montevideo.
- Sala de Tourón, Lucía, De la Torre, Nelson y Rodríguez, Julio C., 1967a, *Estructura económica y social de la colonia*, Montevideo: Pueblos Unidos.
- , 1967b, *Evolución económica de la Banda Oriental*, Montevideo: Pueblos Unidos.
- Sapriza, Graciela, 1993, *Los caminos de una ilusión. 1913: huelga de mujeres en Juan Lacaze*, Montevideo: Fin de Siglo.
- , 1994, *El mundo del trabajo a través de los archivos de empresa*, Documento de Trabajo n° 8, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Schonebohm, Dieter, *De "Salvo, Campomar y Cía" a "Campomar y Soulas": Elementos para la historia de la empresa*, Documento de Trabajo n° 5, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Sosa, Sonia, 1986, *Conaprole: Origen y trayectoria*, CIEDUR III Serie Estudios N° 26.
- Stolovich, Luis, 1989, *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*. Serie Los Poderosos 3. Montevideo: CUI.
- Stolovich, Luis, Rodríguez, Juan Manuel y Bértola, Luis, 1987, *El poder económico en el Uruguay actual*, Montevideo: CUI.
- Trías, Vivian, 1961, *La reforma agraria en el Uruguay*, Montevideo: El Sol.
- Wonserwer, Israel, Iglesias, Enrique, Bucheli, Mario y Faroppa, Luis, 1959, *Aspectos de la industrialización en el Uruguay*, Montevideo: Instituto de Teoría y Políticas Económicas.



## **Los autores**

### **Marcelo Rougier**

Es doctor en Historia, especialista en Historia Económica, investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y titular de la cátedra Historia Económica y Social Argentina en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (Argentina).

### **Magdalena Bertino**

Es magíster en Historia Económica, investigadora del Sistema Nacional de Investigadores y profesora agregada en el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República (Uruguay), cuya Área de Historia Económica dirigió durante 14 años.

### **Carlos Andrés Brando**

Es doctor por la London School of Economics and Political Science e investigador posdoctoral en el departamento de Ciencia Política de la Universidad de los Andes (Colombia). Entre 2013 y 2015 fue profesor visitante en la facultad de Economía y Empresa de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona.

### **Ivan Colangelo Salomão**

Es profesor adjunto del Departamento de Economía y Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Brasil).

### **Pedro Cezar Dutra Fonseca**

Es profesor titular del Departamento de Economía y Relaciones Internacionales del Programa de Posgraduación en Economía de la Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Brasil) e investigador del Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

### **Aurora Gómez Galvarriato Freer**

Es doctora en Historia por la Universidad de Harvard y profesora del Centro de Estudios Históricos de El Colegio de México. Por varios años fue profesora investigadora en la División de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económicas A. C.

### **Guillermo Guajardo Soto**

Es doctor en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México, licenciado en Historia por la Universidad de Chile e investigador titular "C" de Tiempo Completo Definitivo en el Programa de Investigación Ciencia y Tecnología del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM.



---

Las relaciones entre industrialización y desarrollo son complejas, pero pueden sintetizarse en el hecho de que la industria es la portadora por excelencia de las transformaciones que el avance de la ciencia y la tecnología incorpora en la actividad económica y social. La industria no es sólo un conjunto de fábricas: implica el desarrollo de sectores sociales, instituciones y políticas, así como reconfiguraciones del espacio que afectan la dinámica de una sociedad.

La industrialización en América Latina, cuestión apasionante y objeto de continua controversia, se presenta aquí a través de una revisión historiográfica de los avances en las investigaciones sobre industrias y procesos en seis países del área: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay.

Dentro de las ciencias históricas, la historia económica es una de las áreas que ha avanzado con mayor rapidez en los últimos cuarenta años a nivel internacional, impulso que tal vez se deba a cierto hartazgo con la historia política más tradicional. Por ello, un mérito no menor de este libro –junto con la posibilidad de tener una visión conjunta, regional, del tema– sea incitar a los lectores a reflexionar sobre nuevas preguntas y sobre la necesaria renovación del campo de los estudios industriales y empresariales en nuestra época, tan llena de cambios dramáticos que auguran una profunda transformación de la economía, la sociedad y la política, impulsados por una sorprendente revolución global en las tecnologías de la comunicación.

---