

# **H-industri@**

## **Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana**

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

<b>Revista H-industri@</b> <b>Año 3, Nro. 5, 2do. semestre de 2009</b>
<b>Índice</b>
<b>Dossier</b> <b>La industria textil en América Latina</b>
<b>Claudio Belini</b> <a href="#">Presentación</a>
<b>Elizabeth Von de Weid</b> <a href="#">Estratégias empresariais e processo de industrialização. A Companhia América Fabril, 1878-1930.</a>
<b>Humberto Morales Moreno</b> <a href="#">La industria textil mexicana en el ciclo de las exportaciones latinoamericanas: 1880-1930. Política fiscal y de fomento en la encrucijada de la Revolución.</a>
<b>Alicia Carlino</b> <a href="#">Los orígenes de la industria algodonera en el Territorio Nacional Chaco. Instalación del desmotado y las aceiterías.</a>
<b>Magdalena Bertino</b> <a href="#">La industria textil uruguaya: concentración de capitales y articulación regional, 1900-1960.</a>
<b>María Camou y Silvana Maubrigades</b> <a href="#">Tejiendo una historia: la industria textil uruguaya, 1898-2000.</a>
<b>Transportes y Servicios</b>
<b>Juliana Paula Pistola</b> <a href="#">El ferrocarril como un eje material y simbólico en la mirada Citybellina.</a>
<b>Reseñas</b>
<a href="#">Bravo, María Celia <i>Campesinos, azúcar y política: cañeros, acción corporativa y vida política en Tucumán (1895-1930)</i>, Rosario, Prohistoria ediciones, 2008.</a>
<b>Marcela Vignoli</b> <a href="#">Roberto Izquierdo, <i>Tiempo de trabajadores. Los trabajadores de la industria del tabaco</i>, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007.</a>
<b>Leticia Bereciartua</b> <a href="#">Angela Vergara, <i>Copper workers, international business, and domestic politics in cold war Chile</i>, University Park, PA The Pennsylvania State University Press, 2008.</a>
<b>Laura Badaloni</b>



# H-industri@

## Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

### Dossier La industria textil en América Latina

Claudio Belini  
CONICET/Instituto Ravignani- PEHESA

La industria textil constituye una de las actividades productivas más antiguas de América Latina. En los Andes y Mesoamérica, la producción de textiles era ya muy importante en tiempos prehispánicos y continuó siéndolo durante los siglos de la dominación colonial. El surgimiento de los obrajes coloniales, las variaciones regionales de este desarrollo, los vínculos con el capital comercial, su papel en la conformación de los mercados coloniales y su contribución al desarrollo del capitalismo fueron cuestiones que concitaron una gran atención de los latinoamericanistas.

A lo largo de los siglos XIX y XX, la importancia del sector no disminuyó. La industria textil ocupó un lugar destacado en la implantación de la industria moderna. Durante la etapa de crecimiento industrial inducido por las exportaciones, la rama textil lideró el crecimiento sectorial en Brasil y México, dos de las economías más grandes de la región. Con un retraso considerable, en los países del Río de la Plata (Argentina y Uruguay), esta industria se convertiría en el motor del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones que se aceleró a partir de la Gran Depresión. La Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), cuyos programas económicos solían poner el acento en el desarrollo de aquellas ramas o sectores que requerían mayores inversiones de capital, una organización de la producción más sofisticada y un grado de complejidad tecnológica elevado, reconoció el importante papel del sector textil al dedicarle, en 1951, el primer informe que esa organización elaboró sobre el problema de la baja productividad del sector manufacturero latinoamericano.<sup>1</sup> Para mediados de los años sesenta, a pesar del avance del desarrollo de las ramas siderometalúrgica y química, la industria textil empleaba el 15% de los obreros ocupados y el 10% del valor de la producción de la industria latinoamericana.<sup>2</sup> Por

---

<sup>1</sup> Me refiero a CEPAL, *Productividad de la mano de obra en la industria textil algodonera de cinco países latinoamericanos*, Nueva York, 1951.

<sup>2</sup> CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, Nueva York, 1965, p. 103.

entonces, en el marco de una propuesta de incremento de las exportaciones industriales y del comercio entre los países de la región, la CEPAL encargó y publicó diversos estudios sectoriales para cada país.<sup>3</sup>

Desde una perspectiva diferente, los historiadores también mostraron un temprano interés por estudiar el sector textil. La historia de la industria, que había sido el motor de la Primera Revolución Industrial a finales del siglo XVIII, parecía esconder las claves del desarrollo tardío y “postrero” de la América Latina; un sector que aunque se veía beneficiado por la disponibilidad de las principales materias primas, mostraba un escaso dinamismo, una baja productividad, y cuya subsistencia dependía del mantenimiento de altas barreras proteccionistas. Como hemos mencionado más arriba, la historiografía se concentró especialmente en el análisis de los obrajes coloniales, que hoy sabemos, en general no se transformaron en fábricas modernas. En cambio, la historia de la industria moderna, especialmente durante el siglo XX, concitó una atención menor. En este sentido, un trabajo pionero fue el escrito por Stanley Stein sobre la industria algodonera en Brasil, que continúa siendo de consulta indispensable.<sup>4</sup> El tema no se ha agotado. Algunos casos nacionales apenas son conocidos y aquellas trayectorias más exploradas como las de México y Brasil requieren nuevas aproximaciones que permitan comprender un proceso tardío y complejo.

En este número de *Hindustria* presentamos un dossier integrado por cinco estudios que abordan, con perspectivas y metodologías diversas, esta problemática clave de la industrialización latinoamericana. Los artículos aquí reunidos incluyen estudios de historia de empresas, análisis sectoriales de mediano y largo plazo, investigaciones focalizadas sobre los vínculos entre el estado y los empresarios, las políticas públicas, las estrategias empresariales y la organización de la producción.

El primer artículo, escrito por Elisabeth von de Weid, analiza la historia de la Companhia América Fabril, una empresa instalada en Río de Janeiro cuyos orígenes se remontan a la década de 1880 y que llegó a constituir, a comienzos de la década de 1920, la principal firma textil algodonera del Brasil. La autora analiza la evolución de la empresa en un contexto económico no siempre favorable y en medio de las transformaciones producidas en la industria textil algodonera brasileña con la implantación de la industria moderna y la relocalización sectorial desde Río de Janeiro hacia San Pablo. El estudio se concentra en el análisis de las estrategias financieras y productivas de la empresa. Se destaca la sucesión de tres fases en la historia de la firma a partir del control ejercido por grupos de empresarios de origen industrial o comercial. A propósito de ello, la autora analiza la formación de la mentalidad empresaria en el Brasil anterior a la Gran Depresión.

---

<sup>3</sup> Los informes se publicaron entre 1963 y 1968 e incluyeron a Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Uruguay, Colombia, México, entre otros países.

<sup>4</sup> Stanley Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture. Textile Enterprise in an Underdeveloped Area, 1850-1950*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1957.

En el segundo artículo de este dossier, Humberto Morales Moreno nos presenta un estudio del impacto de las políticas fiscales y de fomento industrial durante el largo período del Porfiriato, la guerra civil y los primeros gobiernos de la Revolución Mexicana. El análisis se concentra en la trayectoria de las grandes empresas que, bajo la forma de sociedades anónimas e integradas por los empresarios más importantes de la época, dominaron tempranamente la industria textil mexicana. Sobre la base de una profunda investigación en archivos públicos y privados, el artículo analiza las políticas públicas y las estrategias empresariales para aprovechar las ventajas ofrecidas por las políticas de fomento industrial y minimizar las cargas impositivas. El autor destaca la complejidad de las políticas implementadas y su alto grado de discrecionalidad. A pesar de los cambios en el contexto político y la inestabilidad social, Morales Moreno subraya la continuidad de las políticas públicas durante el período 1880-1930.

El artículo de Alicia Carlino analiza la industria del desmote de algodón, la primera fase del complejo textil algodonero. Como se sabe, la industria textil algodonera surgió tardíamente en la Argentina. Recién durante los años veinte se instalaron las primeras hilanderías que comenzaron a emplear fibra de algodón nacional. Carlino analiza la expansión del cultivo algodonero en el Territorio del Chaco (en el nordeste de la Argentina), cuyo impulso principal provino del mercado externo. El artículo analiza las condiciones que hicieron posible esa expansión poniendo especial énfasis en el estudio de los factores de producción que se combinaron en ese proceso. Sobre la base de este análisis, la autora sostiene que este ciclo productivo tuvo límites muy estrechos desde el punto de vista del desarrollo regional.

En el siguiente trabajo, Magdalena Bertino analiza la historia de la industria textil uruguaya desde sus orígenes, a comienzos del siglo XX, hasta el agotamiento de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones en la década de 1960. Basada en una sólida investigación, el artículo de Bertino combina el análisis de la evolución de la rama textil, las políticas económicas, las transformaciones experimentadas por los mercados textiles de lana, algodón y fibras sintéticas, y la trayectoria de algunas de las grandes empresas. Bertino destaca la inversión de capitales argentinos en la industria uruguaya, ubicando así el desarrollo de esa industria en un marco regional más amplio. El estudio realizado permite a la autora sostener que la industria textil uruguaya se caracterizó por una fuerte concentración de capitales en torno de un reducido número de empresas. El pequeño tamaño del mercado interno condujo muy tempranamente, en 1960, a una grave crisis y a la búsqueda de nuevas estrategias que, sin embargo, resultaron fallidas.

El artículo de María Camou y Silvana Maubrigades estudia, en una perspectiva de largo plazo, las etapas de crecimiento de la industria textil uruguaya, los cambios en los procesos productivos y en el nivel y la composición de la mano de obra empleada en el sector. Las autoras sostienen que, a partir de 1935, la industria textil se convirtió en una gran demandante de mano de obra, llegando a absorber, en 1955, el 16% de los obreros empleados en el sector manufacturero uruguayo. Sobre la base nueva evi-

dencia empírica construida a partir de archivos de empresas, se estudian las formas de reclutamiento de la mano de obra, los cambios en la organización del trabajo, la estructura ocupacional interna y la estabilidad del empleo textil en esas firmas. Estos cambios se enmarcan en las transformaciones operadas en el mercado de trabajo que van desde el incremento de la intervención estatal en la década de 1940 hasta una virtual desregulación en las décadas finales del siglo XX.

En conjunto, los artículos que componen el dossier abarcan un arco temporal y espacial diverso, y exploran, desde diversos marcos analíticos y metodológicos, algunas de las dimensiones más importantes del desenvolvimiento de la industria textil latinoamericana.



## **Estratégias empresariais e processo de industrialização. A Companhia América Fabril, 1878-1930**

Elisabeth von de Weid  
Fundação Casa de Rui Barbosa  
Rio de Janeiro - Brasil  
[eweid@rb.gov.br](mailto:eweid@rb.gov.br)

### **Resumo**

O artigo estuda a evolução da empresa têxtil Companhia América Fabril, desde a criação de uma pequena manufatura de algodão na zona rural da província do Rio de Janeiro, em 1878, até tornar-se a principal empresa têxtil do país nos anos 1910-20. Esta expansão foi possível graças a uma conjunção de estratégias adotadas pelos empresários, tanto com relação à estrutura da sociedade e à área financeira quanto com referência ao processo produtivo e às relações de trabalho.

Foram analisadas as diferentes atitudes dos grupos dirigentes, ligados ao comércio ou voltados unicamente para a perspectiva industrial, e em que medida sua ideologia e sua prática interferiram no desenvolvimento da empresa. Através de suas estratégias e resultados, comparados com os de outras empresas congêneres, a Companhia América Fabril foi representativa do processo de desenvolvimento industrial têxtil e da formação da mentalidade empresarial do setor no Brasil.

Palavras Chaves: INDÚSTRIA TÊXTIL; PRODUÇÃO; RELAÇÕES DE TRABALHO.

### **Abstract**

This article presents the development of the textile enterprise Companhia América Fabril, since the creation of a small cotton manufacture in the rural region of Rio de Janeiro province, in 1878, until it became the main textile enterprise in the country, in the years 1910-20. This expansion was possible thanks to the strategies adopted by the entrepreneurs, including society's structure and finances, as well as its production process and work relationships.

The study compares the different decisions taken by the leading groups, linked to the commercial area or interested only in the industrial process. It also analyzes in which measure their ideology and their practice interfered in the enterprise's development. Through these strategies and results, compared to those of other textile enterprises, this company was representative of the textile development in the country, and the formation of the textile entrepreneurs' mentality in Brazil.

Key words: TEXTILE INDUSTRY; PRODUCTION; WORK RELATIONSHIP.

Recibido 20/10/09

Aprobado 6/12/09

## **Introdução**

O tema industrialização do Brasil tem sido objeto de pesquisas de estudiosos de diversas áreas interessadas em esclarecer as origens desse processo, sua dinâmica e sua contribuição para o desenvolvimento econômico brasileiro. Durante a Colônia, as atividades artesanais, quando existiam, eram clandestinas, e se voltavam para a tecelagem artesanal e as forjas de metais. As primeiras indústrias têxteis tiveram início já no Império, ainda na primeira metade do século XIX, na Bahia e em Minas Gerais, e logo em seguida no Rio de Janeiro. O município da Corte, depois Distrito Federal, era o centro político e administrativo e também eixo financeiro e econômico do país durante o Império e início da República. A indústria têxtil foi, naquele período, o principal ramo da atividade industrial no Brasil.

Quando optamos por desenvolver um estudo de caso de uma empresa do Distrito Federal pretendíamos, através de sua história, contribuir com elementos para a compreensão do desenvolvimento econômico brasileiro. As questões básicas eram: quem eram os empresários, de onde vinha o capital e quais as formas de acumulação utilizadas pelas primeiras empresas. Para cumprir este objetivo, a Companhia América Fabril pareceu-nos ser privilegiada por reunir uma série de características específicas que a tornavam significativa entre outras empresas da época no Rio. Além de atuar no setor mais dinâmico da indústria no momento de sua implantação no Brasil, foi uma das mais antigas no principal centro industrial da época, tendo-se tornado em algumas décadas a mais importante empresa têxtil do país.

As informações obtidas sobre outras empresas, ao longo da pesquisa, nos confirmaram a representatividade da América Fabril dentro de um setor chave do desenvolvimento capitalista no Brasil. A sua implantação e o seu processo de desenvolvimento foram muito semelhantes aos da maioria das empresas têxteis do país, e as estratégias utilizadas para seu crescimento também não foram propriamente originais. O que a destaca é a conjunção e diversificação de estratégias que deram certo e o senso de oportunidade dos empresários na sua utilização, possibilitando a ascensão da empresa ao ponto de destaque que atingiu.

## **Breve histórico da empresa**

Para melhor compreender as estratégias empregadas pelos proprietários da Companhia América Fabril é necessário ter uma visão geral de sua trajetória de crescimento, que passou por diversas razões sociais e formas de propriedade.

### *Implantação*

A empresa teve início com a fundação da pequena fábrica Pau Grande de tecidos de algodão, em 1878, no distrito de Vila Inhomirim, província do Rio de Janeiro. O projeto compreendia a produção fabril têxtil, e a exploração agrícola da fazenda onde estava situada a fábrica. Em 1882, esta unidade passou a produzir também a fiação, utilizando matéria prima nacional. Em 1885, formava-se a Companhia de Fiação e Tecidos Pau Grande, uma sociedade anônima com onze sócios, incluindo os três proprietários da fábrica, que iniciou a diversificação da produção têxtil instalando, em 1890, a fábrica Rio Grande de tecidos de malha, com confecção de camisas e meias paralela à de tecidos e toalhas <sup>1</sup>.

Em 1891, a Diretoria da Companhia Pau Grande adquiriu a fábrica Cruzeiro na capital, o que transferiu o eixo de produção da empresa da zona rural para a zona urbana, e a mudança da firma da sociedade anônima para Companhia América Fabril. A produção da fábrica Cruzeiro, tecidos crus e trançados, já participou da Exposição Industrial de 1895, junto com os artigos produzidos em Pau Grande: brins, riscados, cassinetas e malhas. Naquele momento, a Companhia América Fabril era a quinta do Rio de Janeiro, principal centro produtor do país <sup>2</sup>. Em 1903, a Companhia adquiriu a fábrica Bonfim na zona do Caju, próximo ao porto. Esta produzia tecidos crus e xadrezes, o que permitia maior diversificação e aumento da produção total da empresa.

### *A grande expansão*

Durante os primeiros anos do século XX, a concorrência entre os tecidos nacionais de algodão chegou a um limite, e os diretores da América Fabril decidiram estudar as possíveis modificações na produção para passar a competir com os artigos importados <sup>3</sup>. Iniciaram em 1905, com uma seção de alvejamento instalada na fábrica Cruzeiro. Em 1908, a Companhia começou a aparelhar suas fábricas urbanas com energia elétrica. No ano seguinte a Diretoria comprou terrenos vizinhos à fábrica Bonfim, onde foi construída a fábrica Mavilis, aparelhada para produzir os fios mais finos e tecidos leves destinados à estamparia, montada na fábrica Cruzeiro. Em 1911, iniciou a produção de tecidos refinados, competitivos com os produtos estrangeiros.

---

<sup>1</sup> Brasil. Ministério da Indústria Viação e Obras Públicas (1896); “Estabelecimentos de fiação e tecidos nacionais que se fizeram representar na Exposição Industrial de 1895” em *Relatório do Ministro da Indústria*. Imprensa Nacional, Rio de Janeiro.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> Stein (1979), p. 115.



Quadro 1: Principais empresas têxteis do Brasil – 1915.

Empresa	Capital (contos)	Número de Operários	Teares	Fusos	Valor de Produção (contos)
<b>Distrito Federal</b>					
Cia. América Fabril (4 fábricas)	6.000:	3.100	2.170	85.285	12.000:
Cia. F.T. Andaraí (antiga Botafogo)	6.000:	900	540	14.500	10.000:
Progresso Industrial do Brasil (Bangu)	9.000:	2.800	1.961	56.000	9.000:
Cia.F.T. Aliança	9.000:	1.875	1.500	45.000	6.800:
Confiança Industrial	9.000:	1.420	1.501	42.800	6.500:
Cia. F.T. Corcovado	9.000:	1.200	1.224	26.320:	5.000:
<b>São Paulo</b>					
IndústriasReunidas Francisco Matarazzo	10.000	1.450	2.000	60.000	11.000:
Cotonifício R. Crespi	6.000	1.700	720	20.000	8.000:
Votorantim (2 fábricas)	10.000	1.400	1.300	45.000	5.000:
<b>Rio de Janeiro</b>					
Cia S. Pedro de Alcântara	1.650:	621	404	12.000	5.000:
Cia Manufatureira Fluminense	4.500:	1.200	500	28.400	4.500:
Cia. Brasil Industrial	6.000:	1.100	1.000	36.000	4.000:
Cia. Petropolitana	4.000:	1.100	1.004	31.736	3.600:

Fonte: Centro Industrial do Brasil. *O Centro Industrial na Conferência Algodoeira*. Rio de Janeiro, 1916. “Estatística geral das fábricas brasileiras de fiação e tecidos de algodão em 1915”. Quadro organizado por estado, com base no valor de produção.

Em 1916, um inquérito elaborado pelo Centro Industrial do Brasil informava sobre todas as empresas têxteis de algodão do país, o que permitiu a organização de diversas estatísticas. Em todos os itens, exceto o valor do capital, a América Fabril encontrava-se à frente de suas congêneres. Tinha a mais ampla gama de fiação, do número 4 aos 100, e era a única a produzir o fio mais fino, que permitia a confecção de tecidos mais sofisticados. Os empresários da CAF participavam ativamente do Centro Industrial do Brasil. Em 1919, os industriais têxteis fundaram o Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão (CIFTA): a presidência ficou com a Companhia de Fiação e Tecelagem Carioca e a Companhia América Fabril assumiu a vice-presidência<sup>4</sup>.

Durante o período da Primeira Guerra, a produção da companhia chegou a ser exportada para o Rio da Prata. Em 1919, a perspectiva de ampliar a capacidade produtiva da empresa, levou a Diretoria a incorporar, em janeiro de 1920, a Companhia Carioca, com duas fábricas no Horto Florestal. A operação permitiu atingir os objetivos de expansão sem ônus financeiro. Os sócios da empresa

<sup>4</sup>Leme (1978). Ver os *Relatórios* do Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão.

incorporada passaram a fazer parte da América Fabril, extinguindo-se a Carioca, o que permitiu a passagem da CAF à presidência do C.I.F.T.A., posto que manteve até meados da década de 1930.

**Quadro 2: Performance da CAF versus estados de maior produção industrial têxtil**

Estado	Nº de Fábricas	Capital (contos)	Prod. Anual contos	Prod. Anual 1000m	Teares	Fusos	operários
CAF	6	32.000	62.000	32.144	4.850	287.000	7.900
S.Paulo	73	177.782	381.260	219.579	22.589	740.048	37.442
DF + Rio de Janeiro	35	119.960	229.825	143.005	17.644	630.338	22.790
Minas Gerais	63	36.551	88.410	68.388	6.198	177.518	10.797
Bahia	15	23.581	35.856	44.830	6.024	129.364	6.695
Sergipe	9	10.500	32.215	32.318	2.935	64.508	5.010
Rio Grande do Sul	4	11.829	14.400	12.371	1.190	34.104	2.270
<b>Total</b>	205	412.203	843.966	552.635	61.430	2.062.880	92.904

Fonte: Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão. *Relatórios*. Os dados referentes à Companhia América Fabril são relativos ao mes de dezembro de 1925. Os referentes aos estados são relativos ao mes de abril de 1926.

Durante a Primeira Guerra Mundial, a dificuldade de importação levou os mecânicos da Cruzeiro a fabricarem peças de reposição, e em 1921 já fabricavam máquinas inteiras, que foram apresentadas na Exposição do Centenário da Independência, em 1922. Apesar da crise que atingiu a indústria têxtil na segunda metade da década de 1920, a Companhia América Fabril continuava liderando o setor.

Tinha um potencial comparável a alguns dos Estados brasileiros de maior produção neste ramo industrial, chamando especial atenção para Minas Gerais e Bahia, que foram os berços da indústria têxtil no Brasil. No final da década de 1920, a Companhia América Fabril permanecia a mais importante empresa têxtil do país. Seu potencial de produção era muito superior ao das principais companhias não só do Rio, mas ainda de São Paulo, que começava a tomar a liderança do ramo industrial têxtil no país. Na década seguinte as grandes empresas paulistas assumiam a frente do processo e a CAF, continuava a ser uma grande empresa, porém perdia sua posição privilegiada.

Este breve histórico nos mostra o desenvolvimento da Companhia América Fabril para atingir o primeiro plano no ramo industrial têxtil de algodão. No entanto, é importante conhecer como foi traçado este caminho, para compreendermos as diferentes estratégias utilizadas pelos empresários em momentos conjunturais distintos e, através delas, como foi-se formando a mentalidade empresarial e o desenvolvimento da indústria têxtil no país.

## **As diversas estratégias empresariais**

Na realidade, não se pode falar de uma estratégia empresarial na medida em que tratamos de circunstâncias diversas, decisões e ações específicas para cada caso, orientadas por perspectivas e mentalidades distintas. Neste sentido, vamos procurar focalizar as diferentes áreas de ação dos empresários procurando entender como foram tomadas as decisões e as idéias que orientaram cada opção. Esta perspectiva nos permitiu conhecer as estratégias industrialistas e formação do industrial brasileiro na prática de sua atuação.

As principais áreas em que se pode observar uma evolução estratégica nas propostas empresariais são, do ponto de vista da estrutura e manutenção da empresa, as áreas financeira e acionária; e do ponto de vista do desenvolvimento do processo industrial, a produção e o trabalho. Tentaremos entender a evolução de cada uma dessas áreas de modo a perceber mais claramente o processo evolutivo da empresa.

### *Estratégias econômico-financeiras – implantação e consolidação*

A pequena fábrica montada em 1878 na fazenda Pau Grande pertencia à sociedade solidária Santos, Peixoto & Companhia, registrada em 1879 com capital de 150 contos de réis. A empresa tinha já 100 contos realizados e os 50 restantes seriam integralizados conforme as necessidades da sociedade e em partes iguais <sup>5</sup>.

Os sócios eram de origens diversas. O Dr. Antônio Felício dos Santos, médico com clínica no Distrito Federal e deputado liberal no Parlamento do Império, pertencia a uma importante família de Diamantina. O Dr. Rodrigues Peixoto, também médico, era carioca e comerciava com secos e molhados no Rio de Janeiro. O terceiro sócio, John Sherrington, era inglês e quase não há informações sobre ele, pois não estava registrado na Junta Comercial, como mandava a lei. Sua posição no contrato sugere um homem empreendedor e com contatos na Inglaterra, pois ficou gerenciando a fábrica, cuja maquinaria era inglesa.

Pela origem dos sócios, percebe-se que o capital era em parte comercial, ao menos no que correspondia a Rodrigues Peixoto. A parte de Felício dos Santos tinha origem distinta, pois além de ser médico e político, sua família possuía uma pequena lapidação de diamantes e fundava, mais ou menos na mesma época, a pequena fábrica têxtil do Biri-Biri, nos arredores de Diamantina. O terceiro sócio,

---

<sup>5</sup> “Escritura de Contrato da Sociedade Solidária Santos, Peixoto & Cia”, *Livro 321*, F. 76, Cartório do 3º Ofício de Notas, em 18. 11.1879 (Arquivo Nacional – AN).

John Sherrington, pelas suas responsabilidades, estava provavelmente também ligado ao comércio.

A sociedade devia durar até setembro de 1882, mas ainda em agosto de 1881, Sherrington deixou o empreendimento. Em janeiro de 1882 formou-se nova sociedade solidária, com os sócios restantes e mais Luis Joaquim dos Santos Lobo. A nova firma, Felício dos Santos, Peixoto e Lobo, tinha o capital de 210 contos de réis, cabendo 70 contos a cada sócio. Os dois mais antigos preenchiam suas quotas com o capital de 150 contos da firma antecessora. Santos Lobo preencheria sua quota à medida que fosse necessário, e ficaria com a gerência do negócio, recebendo 5% sobre os lucros líquidos a cada balanço anual<sup>6</sup>.

A nova empresa dedicava-se à tecelagem de algodão e também à fiação, utilizando matéria prima nacional. Ainda em 1882 já estavam instalados os equipamentos para a fiação, o que ampliava o espaço fabril e a utilização de mão-de-obra. Pode-se concluir que os lucros obtidos durante os três anos de duração da primeira sociedade - período em que a indústria, sobretudo de tecelagem, se beneficiou de uma proteção moderada - foram suficientes para permitir o investimento em uma indústria têxtil integrada, incluindo a fiação. Ao mesmo tempo, aproveitava-se os incentivos para a produção de fios com algodão nacional.

A nova lei das sociedades anônimas, aprovada em 1882, permitiu aos proprietários da fábrica visualizar um aumento do capital para solucionar diversos problemas, além de contarem com outros sócios para distribuir os riscos. O prazo contratual da firma Felício dos Santos, Peixoto e Lobo terminaria em dezembro de 1884, mas só foi realmente dissolvida em setembro do ano seguinte. Em julho de 1885, os três sócios reuniram-se com mais oito empresários para discutir a formação e organização de uma sociedade anônima - a Companhia de Fiação e Tecidos Pau Grande. Esta proposta permitia aos sócios contar com mais recursos para aumentar o capital de giro e obter maior margem de ação, no sentido de ampliar e desenvolver a produção.

Em setembro, a nova Companhia comprou as propriedades da firma Felício dos Santos, Peixoto e Lobo, avaliados em 400 contos de réis. Os novos empresários decidiram que o capital inicial da sociedade anônima teria o valor dos bens da firma anterior, isto é, 400 contos de réis divididos em 2.000 ações de 200 mil réis cada uma. Os três sócios que entravam com o capital da firma anterior tiveram seus bens avaliados permanecendo como acionistas majoritários da S.A.

---

<sup>6</sup> Contrato da firma “Felício dos Santos, Peixoto e Lobo”, Junta Comercial, *Livro 130*, Registro 23.990. Rio de Janeiro, 01.02.1882 (A N).

**Quadro 3: Companhia de Fiação e Tecidos Pau Grande – 1885. Primeiros sócios, número e valor das ações**

Sócios	Nacionalidade	No de ações	Valor em Rs.
Antônio Felício dos Santos	brasileiro	400	80:000\$000
José Rodrigues Peixoto	brasileiro	400	80:000\$000
Luís Joaquim dos Santos Lobo	brasileiro	400	80:000\$000
Manoel Vicente Lisboa	brasileiro	200	40:000\$000
Antônio Mendes Campos	português	200	40:000\$000
Pereira da Silva & Cia	portugueses	200	40:000\$000
Rocha, Irmão & Seabra	portugueses	50	10:000\$000
Leitão, Irmão & Cia	portugueses	50	10:000\$000
João Batista de Oliveira e Souza	-	50	10:000\$000
Comendador Manoel José Soares	brasileiro	25	5:000\$000
João Coelho da Rocha	português	25	5:000\$000
<b>Total</b>		<b>2.000</b>	<b>400:000\$000</b>

Fonte: Junta Comercial, *Livro 23 de Registro de Firmas*, Registro 495. No mesmo arquivo, *Livros de Matrículas de Comerciantes*.

A maioria das 2.000 ações da Companhia estava nas mãos de cinco capitalistas brasileiros. Além dos sócios proprietários da fábrica, havia o gaúcho Manuel Vicente Lisboa, comerciante atacadista de tecidos, considerado pelos outros membros como o organizador da nova sociedade anônima, e o Comendador Manuel José Soares, negociante de importação e exportação, dono de uma loja de ferragens, tendo sido também deputado por Minas Gerais em 1884 e Diretor do Banco do Comércio durante 15 anos (1875-1890). Reunidas, essas ações somavam 71% do capital da empresa. Os 29% restantes pertenciam a comerciantes portugueses radicados no Brasil, com negócios na praça do Rio de Janeiro. Os sócios eleitos para a Diretoria foram Manuel Vicente Lisboa e Luís Joaquim dos Santos Lobo, estando portanto nas mãos dos brasileiros não só a maior parte do capital mas também a administração da empresa.

A origem do capital destes onze primeiros sócios era, principalmente, comercial, mais especificamente do comércio importador<sup>7</sup>. Dos cinco sócios brasileiros, apenas Felício dos Santos não atuava no comércio. Rodrigues Peixoto, como vimos, era comerciante de secos e molhados, e Santos Lobo tinha-se matriculado na Junta Comercial, em 1883 como comerciante comissário do café e tinha-se associado como comanditário num negócio de importações e exportações. Pouco antes de iniciarem as negociações para organizar a Companhia Pau Grande, Santos Lobo tornou-se sócio solidário e gerente do negócio de comissões que tomou nova firma - Santos Lobo & Kropf. Seu capital estava se formando na sua prática administrativa, pois mantinha-se, ao mesmo tempo, na gerência da empresa têxtil, cargo que ocupou até 1887.

José Rodrigues Peixoto, fundador da fábrica, associou-se em 1887 à firma Cornélio e Cia., que

<sup>7</sup> As informações sobre os empresários foram obtidas nos *Livros de Registros de Firmas e Matrículas de Comerciantes* da Junta Comercial, e no *Almanaque Laemmert* (A N).

comerciava com comissões de café, dois anos portanto depois da formação da Cia de Fiação e Tecidos Pau Grande. No mesmo ano passou a participar da comissão fiscal do Banco Comercial do Rio de Janeiro, tendo-se associado, ainda nesta época, a outra empresa têxtil, a Cia. de Fiação e Tecidos São Pedro de Alcântara.

Os portugueses membros da nova sociedade eram comerciantes, a maioria no ramo de tecidos por atacado ou roupas feitas. Antônio Mendes Campos, por exemplo, era sócio de Manuel Vicente Lisboa e tinha sua própria firma – Mendes Campos e Cia. – no mesmo ramo de negócios. A firma Pereira da Silva e Cia., era formada por comerciantes portugueses de tecidos que tinham, paralelamente, negócios de secos e molhados e de importação e exportação. A firma Leitão, Irmãos e Cia. tinha também loja de tecidos. Rocha, Irmão e Seabra era outra sociedade de portugueses que comerciavam com tecidos e roupa feita. Seus membros passaram mais tarde a ser sócios individuais da Companhia Pau Grande, mas mantiveram paralelamente o comércio com tecidos e confecções. O quinto sócio português da S.A., João Coelho da Rocha, era o único que não estava no comércio de tecidos, pois tinha uma loja de ferragens e uma casa de importação e exportação. Era parente dos sócios da Rocha, Irmão e Seabra.

A origem do capital era portanto principalmente comercial. Havia importadores e exportadores atuando em vários ramos, como tecidos, ferragens, secos e molhados. O destaque para a indústria têxtil é significativo em termos do conhecimento do mercado. Dos oito novos sócios da S.A., cinco atuavam no ramo de tecidos por atacado, sendo quatro deles portugueses e um brasileiro. É interessante ressaltar a diferença entre as atividades econômicas exercidas pela maior parte dos membros da sociedade e o grupo fundador da fábrica.

Os sócios fundadores atuavam como profissionais liberais ou comerciantes não ligados ao ramo de tecidos. Do ponto de vista ideológico, a sociedade solidária era um negócio precursor, onde a perspectiva da empresa era inspirada mais pelas idéias industrialistas de um Felício dos Santos do que por uma prática empresarial anterior. Com a formação da sociedade anônima, os sócios comerciantes de tecidos trouxeram uma nova mentalidade à direção da companhia, tornando a atuação desta, a partir de então, muito mais dinâmica, com uma prática mais realista do que aquela levada a efeito pelas duas primeiras sociedades solidárias.

O capital cafeeiro não tomou parte na formação dessa empresa. Os dois sócios que tinham negócios de comissões de café iniciaram as atividades neste ramo depois de já terem investido na indústria. O comércio do café parece ter sido procurado por estes dois industriais como diversificação de investimentos. A atuação junto aos bancos, entretanto, era uma forma de relação com o capital bancário, e o comendador Manuel José Soares, exercia o cargo de diretor do Banco do Comércio desde 1875. Não se pode dizer que houve algo semelhante a uma inversão de capital financeiro na

constituição da empresa, porém a presença de sócios com contatos na área bancária foi importante quando houve necessidade de empréstimos.

A organização econômico-financeira da Companhia Pau Grande estava definida nos estatutos: um Fundo de Reservas, destinado a acorrer às perdas de capital, e um Fundo de Reparações, utilizado para consertos, substituições de máquinas e outras obras. Estes fundos seriam formados pela dedução de percentuais de 5% e 10%, respectivamente, dos lucros líquidos de cada semestre. Previa-se um limite para o Fundo de Reserva de 100 contos de réis, suspendendo-se a dedução dos lucros ao atingir aquele montante. O restante dos lucros líquidos devia ser distribuídos aos acionistas semestralmente como dividendos.

A primeira estratégia de capitalização destes empresários já se iniciou com a primeira gestão. Durante os dois primeiros anos, não houve distribuição de dividendos. A primeira distribuição se deu em julho de 1887, ainda na gestão de Santos Lobo, a segunda um ano depois. Esta última foi feita com a preocupação de deixar um saldo de lucros líquidos para elevação dos lucros retidos. A política de retenção de lucros como forma de capitalização foi sendo assumida progressivamente a ponto de se tornar, em 1903, uma norma incorporada aos estatutos. Até 1890, a distribuição foi muito irregular, permitindo reter lucros pelo menos uma vez a cada duas, quando não o ano todo. Este sistema possibilitou uma série de investimentos que se consolidaram em 1890, com a realização do capital inicial e uma bonificação distribuída aos acionistas equivalente a um aumento de 50% no capital nominal da empresa.

Em 1888, o Diretor Presidente apresentara aos acionistas a necessidade crescente de capital de giro, propondo a emissão de novas ações ou a contratação de um empréstimo. A proposta de emissão não colocava a hipótese de subscrição pública, mas equivaleria a um empréstimo interno, uma alternativa que seria onerosa para os sócios, que vinham desde alguns anos sem receber dividendos sobre o capital investido. A solução aprovada por unanimidade foi pedir um empréstimo bancário de grande vulto, equivalendo a 3/4 do capital da empresa, que foi empregado no resgate de toda a dívida antiga da Companhia e, juntamente com os lucros retidos, em melhoramentos e na compra de novos equipamentos.

Em 1890, com todos os investimentos completados e entrando em produção, foram avaliados os bens da Companhia, o que permitiu a elevação do capital por bonificação, como foi acima mencionado. A partir de então, os dividendos passaram a ser distribuídos regularmente, sempre a 12 mil réis por ação de 200 mil réis, indo o saldo para a “conta de lucros suspensos”. Os percentuais de deduções para os fundos permaneceram os mesmos mas o limite para o fundo de Reserva se elevou a 200 contos de réis. No ano seguinte, tendo atingido a empresa uma situação de estabilidade e solidez econômica, a Diretoria decidiu nova expansão do empreendimento procurando estabelecer uma fábrica na área

urbana. A aquisição e aparelhamento da fábrica Cruzeiro levaram à mudança da firma da empresa para Companhia América Fabril, e à elevação do seu capital.

Nesse momento, o número de sócios da companhia era ainda onze, mas com alterações no quadro. Entre 1885 e 1891 alguns sócios saíram e outros entraram, mas mesmo estes “novos” não estavam muito fora do grupo anterior. Felício dos Santos, fundador da fábrica, começou a vender suas ações em 1886 e foi-se desligando aos poucos da sociedade até 1889. Em 1888, a firma Rocha, Irmão e Seabra vendeu suas ações para um de seus membros, Alfredo Coelho da Rocha, e deixou a sociedade anônima. João Coelho da Rocha morreu no mesmo ano, e suas ações foram vendidas por seus herdeiros também a Alfredo Coelho da Rocha. O Comendador Manoel José Soares e João Batista de Oliveira e Souza venderam suas ações em 1890.

Continuaram portanto na Companhia seis dos sócios originais: José Rodrigues Peixoto, Antônio Mendes Campos, as firmas Pereira da Silva e Cia. e Leitão, Irmão e Cia., Luiz Joaquim dos Santos Lobo e Manuel Vicente Lisboa. Os novos sócios começaram a entrar em 1886, quando Henry e George Whytaker compraram cada um 25 ações de Felício dos Santos. Sua passagem pela Cia. Pau Grande foi curta e inexpressiva, pois saíram pouco depois da mudança da firma para América Fabril tendo vendido suas ações ampliadas pela bonificação de 1890. O período 1886/88 foi o momento de maior número de sócios na companhia, pois ainda não havia saído nenhum e já contavam com dois novos.

Em 1890, os dois outros sócios de Rocha Irmão e Seabra compraram ações da Companhia Pau Grande, sendo que Marçal Coelho da Rocha manteve-se sócio sem muita participação ativa, tendo falecido em 1901. Antônio Ribeiro Seabra revendeu suas ações em seguida, tornando-se novamente sócio em 1895, sendo eleito no ano seguinte membro do Conselho Fiscal. O último novo sócio da empresa naquele momento, Guilherme da Costa Viana, também teve rápida passagem pela sociedade, entrando em 1890 e saindo antes da mudança da firma para América Fabril<sup>8</sup>.

Revedo as transferências acima, percebe-se que além de serem ainda onze sócios, não houve grandes alterações, pois alguns dos novos sócios eram por sua vez membros de uma firma associada que se retirava. Mas quanto à composição do quadro acionário, a presença dos portugueses passou a ser majoritária. Os cinco empresários brasileiros ficaram reduzidos a três, e seu peso acionário passou a 36% do capital da empresa. O acionista majoritário na época da mudança da firma para América Fabril era seu diretor gerente, Alfredo Coelho da Rocha. Tinha um capital superior ao de todos os sócios brasileiros juntos, e mais do dobro das ações do segundo maior acionista, o brasileiro Santos Lobo. É interessante a estratégia acionária individual de Coelho da Rocha. Ao assumir o cargo de diretor em 1887 comprou em seguida as ações da sua firma, Rocha, Irmão e Seabra e as de seu parente falecido, e passou a investir sistematicamente em ações da companhia, o que lhe permitia garantir com o poder

---

<sup>8</sup>Todas as transações foram acompanhadas no *Livro de Registro dos Acionistas* da Companhia América Fabril.



dos votos a estratégia administrativa a seguir na sua gestão.

A aquisição da nova fábrica e a mudança da firma foram decisões tomadas em um momento favorável, tanto do ponto de vista conjuntural como estrutural. Os anos imediatamente seguintes à proclamação da República corresponderam ao chamado “Encilhamento” em nossa história econômico-financeira. Foram dois anos caracterizados por uma política de emissões de papel moeda, facilidades de crédito e alterações na lei das sociedades anônimas que favoreceram os investimentos industriais e dinamizaram o mercado. Isto trouxe como resultado a queda da taxa de câmbio, com efeito equivalente à elevação das tarifas para produtos importados, tendo havido também medidas protecionistas à indústria, como isenção de direitos de importação para maquinaria e matérias primas<sup>9</sup>.

A Companhia Pau Grande não partiu para a expansão de forma casuística, mas depois de um trabalho sistemático de cinco anos aliado ao senso de oportunidade da diretoria para aproveitar a contraditória conjuntura nacional do Encilhamento. Como vimos, a estratégia financeira da diretoria se operacionalizou através de restrições internas impostas aos acionistas - retenção dos lucros - e também às expensas de fatores externos, pois o empréstimo se fez aproveitando o momento de “febre financeira posterior a lei monetária de 1888”, que permitia a emissão a alguns bancos particulares, ainda no final do Império, dando início ao ciclo que levou ao Encilhamento<sup>10</sup>. As duas medidas criaram as condições estruturais para uma futura expansão. O momento conjuntural também foi aproveitado de forma estratégica. O primeiro aumento de capital se deu em julho de 1890, seis meses depois da reforma financeira de Rui Barbosa, quando já era possível avaliar as condições de estabilidade da empresa e os efeitos do decreto, garantindo uma base de segurança.

A compra da fábrica urbana foi, também, resultado de uma avaliação de oportunidade. Foi efetivada em 1891, momento em que começavam a se fazer sentir os efeitos da especulação desenfreada e as primeiras falências de empresas formadas na euforia inicial do Encilhamento. A Companhia Manufactureira Cruzeiro do Sul era uma dessas empresas: formada em 1890, no auge do ciclo, vendia seu patrimônio um ano depois, antes de instalar as máquinas já compradas. O senso de oportunidade da diretoria da Companhia Pau Grande levou-a a aproveitar os fatores positivos da política oficial, como as facilidades de crédito e empréstimos às indústrias, a baixa do câmbio e isenções de direitos alfandegários, e a beneficiar-se da inflexão do ciclo, adquirindo uma fábrica que não sobrevivera à crise.

A complementação da nova fábrica e implementação do projeto de modernização da mesma se deram no momento de retração econômica, iniciado no final de 1891. De imediato evidenciaram-se dificuldades em contrair um vultoso empréstimo, equivalente ao dobro do capital da empresa, para

---

<sup>9</sup> Stein (1979), p. 97; Luz (1965), p.176.

<sup>10</sup> Levy (1980), pp. 191 e 199.

aplicá-lo no acabamento da fábrica e na compra de máquinas. As dificuldades financeiras por que começava a passar o país restringiram as operações de crédito e o empréstimo levou cerca de dois anos para ser efetivado.

A solução encontrada pela diretoria foi o recurso aos acionistas, através do aumento do capital. Este passou de 600 para 1.800 contos, dividido em 9.000 ações de 200 mil réis cada. As ações formavam duas séries: 3.000 ações com todas as entradas realizadas e 6.000 com apenas 20%. Esta segunda série teria o restante de suas entradas realizadas nos momentos determinados pela diretoria, e o seu valor seria exclusivamente aplicado à montagem da fábrica Cruzeiro. Em contrapartida, a empresa pagava aos acionistas credores, semestralmente, o juro de 7% ao ano, correspondente ao capital efetivamente realizado, enquanto não estivesse concluída e funcionando a nova fábrica, e essa importância era levada à conta dessa construção. Esta estratégia financeira não foi uma inovação da América Fabril, mas era uma prática a que recorriam com frequência os empresários na época, sobretudo os industriais. Ao justificar as condições para o aumento do capital Manuel Vicente Lisboa, presidente da empresa, dizia aos acionistas ter optado pelo sistema seguido pelas companhias congêneres, Corcovado e Progresso Industrial do Brasil. O empréstimo continuou a ser procurado e em fins de 1893 foi finalmente realizado através de concessões de bônus ao portador pelo Banco da República do Brasil. Este sistema foi uma medida governamental para acorrer às necessidades das indústrias nacionais com condições de vitalidade. A América Fabril conseguiu dois empréstimos por bônus, um de 1.400 contos em novembro e mais 110 contos no mês seguinte. Todo o montante foi aplicado na fábrica Cruzeiro, pois a companhia acabara de pagar a dívida flutuante contraída em 1889 para a construção da fábrica de malhas, do engenho e da ampliação da fábrica Pau Grande.

A eliminação daquela dívida permitiu a distribuição, em julho de 1894, da quantia correspondente, ou 600 contos de réis, aos sócios portadores de ações integralizadas. No mês seguinte, a diretoria elevou o capital da empresa de 1.800 para 2.400 contos - exatamente o montante distribuído aos acionistas, alegando “necessidade de atender aos encargos provenientes da ampliação dos serviços e operações sociais”<sup>11</sup>. Mostra a atuação oportuna da diretoria, aproveitando momentos positivos numa conjuntura de retração progressiva.

Em abril de 1895, a companhia obteve um empréstimo complementar de 400 contos de réis, ainda respaldado na lei dos Bônus do Banco da República do Brasil. No segundo semestre a nova fábrica começava a funcionar experimentalmente e foi inaugurada em janeiro de 1896. Com onze anos de experiência na sociedade anônima, os empresários tinham ampliado seu capital inicial de 400 contos de réis para 2.400 contos, estando este aumento totalmente realizado e concretizado o investimento que deu início a primeira expansão da companhia - a aquisição e implementação de uma fábrica moderna

---

<sup>11</sup> CAF. *Relatório de Diretoria*, 1895.

nos subúrbios da capital. Os novos estatutos da Companhia passaram a permitir a venda de ações ao portador - até então as ações eram nominais e indivisíveis. Mas praticamente não houve transações na Bolsa de Valores com títulos da América Fabril<sup>12</sup>.

Em outubro de 1897 houve eleição de diretoria, passando Alfredo Coelho da Rocha à presidência e a gerência ficando a cargo de Domingos Alves Bebiano, que não era sócio da empresa. A escolha deste nome não está justificada em nenhum documento da companhia, mas era amigo particular de Manuel Vicente Lisboa. Bebiano era português naturalizado brasileiro, sócio de um negócio de molhados por atacado e comissões de gêneros nacionais e estrangeiros. Ao assumir o cargo na empresa industrial, o novo gerente deixou a sociedade comercial que tinha com um irmão e com o genro e tornou-se no mês seguinte sócio da América Fabril. Tendo vendido sua participação na firma comercial, investiu parte do que recebeu à vista em 144 ações da empresa têxtil, caucionando em seguida 100 delas em garantia de sua gestão como diretor gerente, de acordo com os estatutos.

A trajetória de Bebiano é um exemplo de estratégia empresarial. Veio para o Brasil ainda muito moço, para trabalhar com um irmão no comércio, fazendo transporte de gêneros em lombo de burro para Minas Gerais. Em 1880 formou uma sociedade com outros portugueses para comercializar bebidas por atacado e outros gêneros nacionais e estrangeiros, com loja à rua S. Pedro. Esta casa comercial passou por diversas firmas, sempre com Domingos Bebiano mantendo o negócio. A última sociedade, datada de 1892, era com o irmão mais moço e o genro, e durou cinco anos, até a saída de Domingos e seu genro em 1897<sup>13</sup>. Bebiano acabava de ser eleito diretor gerente da América Fabril e tomava uma decisão que mudava sua linha de atividade, de comerciante de molhados para industrial têxtil.

A forma como Bebiano aplicou o seu capital adquirido no comércio demonstra uma aguçada visão capitalista. Seu investimento em ações da América Fabril limitou-se a um mínimo necessário para a caução, e representava cerca de 1/8 do valor total de sua parte no comércio. O restante foi investido na aquisição de outra fábrica têxtil, de sociedade com outros dois sócios da CAF e membros do Conselho Fiscal desta empresa, Antônio Ribeiro Seabra e Antônio Mendes Campos, ambos também comerciantes de tecidos por atacado. A sociedade comanditária, "Bebiano e Companhia", tinha o capital inicial de 300 contos de reis divididos em partes iguais, sendo Bebiano o sócio solidário. O contrato previa que o capital estaria realizado um ano depois de sua assinatura, definindo a criação de fundos de reserva e reparações e previsões de aumento de capital. Esta sociedade comprou a fábrica Bonfim, localizada no Caju, que pertencera à Companhia União Industrial São Sebastião. A compra foi feita em leilão devido à liquidação forçada desta companhia. Mais uma vez, percebe-se o senso de

---

<sup>12</sup> Arquivo da Bolsa de Valores. *Registro oficial da cotação dos títulos e efeitos comerciais negociados diariamente na Bolsa*. Livros manuscritos consultados de 1885 a 1930.

oportunidade empresarial, aproveitando um momento conjuntural difícil, com a aproximação da crise do final do século, e uma circunstância particular favorável, que era a disponibilidade do capital pessoal para aplicá-lo em um investimento particular.

A dificuldade de empréstimos continuava, e os novos proprietários da fábrica Bonfim, para melhorar as suas instalações e expandir a produção fizeram um empréstimo em 1898 com Manuel Vicente Lisboa, presidente da América Fabril, hipotecando a fábrica do Caju. A relação entre as duas companhias era muito próxima, e Bebiano gerenciava as duas empresas, como diretor gerente da América Fabril e sócio solidário de Bebiano e Cia. O momento era de crise de mercado, mas o empresário aplicou seu capital gerado no comércio em duas empresas industriais têxteis, dirigindo a produção de ambas de modo a enfrentar a crise e equipando uma visando a sua absorção pela outra, o que se deu em 1903. A venda da Bonfim para a América Fabril permitiu ampliar a capacidade produtiva desta empresa e o poder de votos do diretor gerente que passou a ser o segundo maior acionista.

Este período de crise foi magistralmente enfrentado por Bebiano na América Fabril. Ao assumir a gerência em 1897, fez imediatamente uma avaliação das condições de produção e no ano seguinte iniciou a sua reorganização. Com relação à situação financeira, a diretoria suspendeu como medida de emergência a distribuição dos dividendos entre os acionistas, justificando-a com a retração do consumo. A assinatura do *funding loan* pelo Governo Federal generalizou a arrecadação de impostos de consumo, o que levou a uma maior retração do mercado e acumulação de estoques<sup>14</sup>. Desde o início de 1898 a diretoria da CAF vinha reestruturando sua política de fundos, aumentando o percentual de lucros líquidos destinado ao Fundo de Reparações, e criando no ano seguinte um Fundo de Reserva Especial, para garantir a empresa naquele momento de crise progressiva. Em 1900, em plena retração, a diretoria adquiriu com o saldo da conta de lucros retidos as máquinas da fábrica São Cristóvão, que também pertencera à Cia. União Industrial São Sebastião. Os lucros retidos correspondiam aos dividendos não distribuídos, que permitiram financiar esta compra, e as obras de ampliação do espaço das fábricas para instalação dos equipamentos. Os investimentos eram justificados dentro da política de produção para a crise.

#### *Estratégias econômico-financeiras – a grande expansão*

A partir de 1901 as condições de consumo começaram a se normalizar. A tarifa Murtinho levou a uma ascensão do câmbio e as indústrias retomaram os investimentos<sup>15</sup>. No ano seguinte os estoques da América Fabril tinham sido eliminados e a produção estava no mercado. Havia saldo na conta de lucros

---

<sup>13</sup> Junta Comercial. *Livro de Registros de Firmas e livro de Matrículas de Comerciantes*. CAF, *Livro de Registro de Acionistas*.

<sup>14</sup> *Coleção de Leis do Brasil*. Lei nº 641 de 14.11.1899.

retidos que permitiu a elevação do capital em 1903, e pouco depois a compra da fábrica Bonfim. O aumento de capital de 1903 funcionou na realidade como uma retirada da diretoria, e foi entendido pelos acionistas como uma retribuição à política de garantia de resistência, da estabilidade e mesmo crescimento da empresa empreendida por eles durante a crise. O capital passou de 2.400 a 2.800 contos de réis, distribuídos da seguinte forma: 850 ações ao presidente; 850 ao gerente e 300 a diversos empregados a critério da diretoria, num total de 2.000 ações. No ano seguinte retomaram a distribuição dos dividendos, que tinha sido suspensa por sete anos. Esta distribuição, agora novamente regular, passava a ser feita até 12%, e o restante era levado a uma conta especial de reserva<sup>16</sup>. Mantinha-se assim regularizado o sistema de retenção dos lucros como forma de capitalização.

Com a venda da fábrica Bonfim à Companhia América Fabril, seus proprietários aplicaram o capital recebido em ações desta empresa, aumentando seu poder de votos. Domingos Bebiano, que já tinha aumentado sua participação acionária com o aumento de capital, passou com a nova subscrição a ser o segundo maior acionista, sendo o primeiro o presidente da companhia, o que lhe garantia maior margem de segurança na aprovação das suas propostas nas assembléias gerais de acionistas. Toda esta estratégia foi um investimento na sua posição dentro da sociedade e na sua carreira administrativa dentro da empresa.

Em 1908, o desenvolvimento acelerado da companhia tornava a produção mais complexa. Tornava-se necessário mais um diretor, que se encarregasse das tarefas relativas à produção e à administração das fábricas e do pessoal. Foi eleito para o cargo um engenheiro inglês, Mark Sutton, que vinha desde alguns anos assessorando Bebiano. Tinha vindo para o Brasil contratado pela Companhia Progresso Industrial do Brasil (Bangu), onde ficou pouco tempo, sendo admitido na América Fabril pouco antes da eleição de Domingos Bebiano para a gerência da empresa, que estava naquele momento em dificuldades financeiras e com carência de técnicos especializados. O novo diretor percebeu logo o quanto o inglês poderia colaborar na orientação da produção durante a crise, e passou a recorrer à sua assessoria. Em 1899, Sutton tornava-se sócio da América Fabril subscrevendo 100 ações. Em 1904 foi eleito suplente do Conselho Fiscal. Quatro anos depois, assumia o cargo de diretor técnico, oficializando a sua colaboração com a diretoria na parte da gerência em que era especialista, e dando início a uma nova estratégia de produção.

A retenção de lucros, juntamente com os fundos de reserva e reparações permitiram a implantação de uma série de seções de beneficiamento na fábrica Cruzeiro, a compra de terrenos junto à Bonfim e a construção da moderníssima fábrica Mavilis, especializada em tecidos leves. Esta foi inaugurada em 1911 e a avaliação dos bens da empresa e dos saldos dos fundos naquele momento

---

<sup>15</sup> Luz (1965), p. 184.

<sup>16</sup> CAF. *Relatórios de Diretoria*, 1904-05.

permitiu à diretoria propor um aumento de capital por bonificação aos acionistas, compensando-os do longo período privados da distribuição de dividendos. Foi elevado o capital de 3.600 para 6.000 contos de réis, retirando-se 1.800 contos dos lucros suspensos e 600 do fundo de reserva. E mais 200 contos do fundo de reparações como gratificação aos Diretores Domingos Bebiano e Mark Sutton “pelos bons serviços”, permitindo a este último ampliar seu investimento em ações e seu poder de votos.

Durante a década de 1910, e especialmente durante a primeira guerra mundial, a produção da América Fabril se expandiu e chegou à plena utilização da capacidade produtiva, o que levou a novo aumento do capital em 1917, baseado no exame da situação financeira da empresa e em seu crescente desenvolvimento. Foram retirados 4.000 contos dos lucros retidos passando o capital a 10.000 contos de réis. O aumento foi distribuído: 90% aos acionistas, na proporção de suas ações, e o resto aos diretores e auxiliares como gratificação.

A definição de ações ao portador, feita em 1895, só começou a ter algum sentido quanto a negociações na Bolsa de Valores a partir de 1917. Até então as transações com títulos da América Fabril tinham sido extremamente raras até 1906 e esporádicas a partir desse ano. Em 1917 as negociações com ações da empresa se regularizariam seguindo uma curva ascendente. Mas o grupo de sócios nominativos continuava restrito, com forte conhecimento pessoal entre si. As ações da empresa, no início dos anos 20, atingiram um ágio quase igual ao seu valor nominal.

Em 1920, foi decidido novo aumento de capital, desta vez com base em uma avaliação dos bens da companhia. Nesta ocasião verificou-se que os valores por que estavam representadas nos balanços as fábricas e propriedades eram muito inferiores ao real, pois muitos melhoramentos e ampliações tinham sido feitos com investimentos da diretoria. Elevando-se todos estes valores, era necessário representar-se o ativo social por seu valor efetivo. Assim, foi elevado o capital a 25.000 contos de réis, distribuídas as 75.000 novas ações aos acionistas na proporção das que possuísem.

Pouco depois desta decisão foi definida outra política de ampliação da capacidade produtiva, resultando, em novo aumento de capital. Esta expansão foi efetivada através da incorporação de outra empresa, a Companhia de Fiação e Tecelagem Carioca, por sua vez também uma sociedade anônima. A incorporação do patrimônio dessa empresa levou a um aumento do capital da América Fabril para 32.000 contos de réis. A diferença correspondia ao acervo da Carioca, representado por ações que foram distribuídas aos novos sócios, os antigos acionistas da empresa incorporada cuja firma se extinguiu. Esta operação, entretanto, gerou uma dissidência interna no grupo de sócios da América Fabril pois, apesar de trazer a possibilidade de aumento da produtividade e atendimento ao mercado, trouxe também um grande número de novos sócios que eram em número muito maior do que os sócios da América Fabril.

Uma parte considerável de acionistas da CAF não aprovou a incorporação, e este grupo era

composto de antigos sócios e seus familiares, como José Rodrigues Peixoto, Antônio Mendes Campos e seus cinco filhos, Antônio Ribeiro Seabra e sua mulher - todos sócios desde 1885 - e mais três sócios de pequeno peso acionário. Eram todos comerciantes, destacando-se Mendes Campos e Seabra, que eram atacadistas de tecidos, ao lado de sua participação na empresa têxtil, da qual eram fortes acionistas, participando inclusive do Conselho Fiscal. Sua relação com a companhia era muito particular e familiar, e a entrada da massa de novos acionistas com características tão diferentes efetivava a abertura definitiva da CAF como sociedade anônima, o que era de difícil aceitação para este grupo

Tendo voto vencido na decisão desta incorporação, o grupo retirou-se da equipe administrativa. Três anos depois, a morte de Alfredo Coelho da Rocha, maior acionista e presidente da companhia desde o final do século XIX e, portanto, companheiro de equipe da Diretoria, possibilitou a adesão de sua família ao grupo dissidente. Coelho da Rocha e seus filhos eram também atacadistas de tecidos, e a ausência do velho patriarca permitiu a decisão dos outros membros da numerosa família de opor-se ao grupo dirigente.

A diretoria Sutton-Bebiano propôs, em 1923, a elevação do capital da empresa de 32.000 contos para 56.000, considerando que o ativo líquido correspondia a mais de 100% do capital nominal, e que esses resultados confirmavam a previsão feita ao incorporar a Companhia Carioca. A capacidade de produção da empresa e o seu potencial de expansão eram de tal ordem que comportavam a incorporação de parte do capital acessório ao capital nominal. Confirmavam que a majoração do ativo já se tinha patenteadado pela cotação das ações da Companhia, negociadas com ágio superior a 80% do seu valor. O aumento do capital seria de 24.000 contos de réis, retirando 20.000 contos do Fundo de reparações, 2.000 contos do fundo de reserva e 2.000 contos dos lucros retidos. Estas retiradas integrariam 120.000 ações a serem atribuídas aos acionistas na proporção do que cada um possuísse, e estes pagariam proporcionalmente os impostos devidos nesta operação.

Formou-se entretanto uma corrente de oposição entre os sócios, que correspondia ao grupo que já se havia oposto à incorporação da Carioca três anos antes, e mais os familiares de Alfredo Coelho da Rocha. A dissidência não tinha uma justificativa explícita contra esta proposta, mas a campanha de oposição feita levou à demissão da diretoria e à retirada dos seus membros da sociedade anônima. O grupo de acionistas dissidentes assumiu a administração da empresa e manteve a estratégia de produção dos antigos diretores.

No entanto, do ponto de vista financeiro, percebe-se uma atuação muito mais conservadora. O próprio motivo da crise foi uma atitude frente a uma decisão financeira, o que levou a nova equipe a mudar de estratégia neste aspecto quando assumiu o poder administrativo da empresa. A proposta de aumento de capital tinha sido retirada e não se falou mais nisto até os primeiros anos da década seguinte. Os fundos foram progressivamente gigantizados e foi criado, em 1927, um fundo de garantia

de dividendos, para os exercícios negativos, para o qual seriam descontados 3% sobre os lucros líquidos de cada semestre até 1/4 do capital social. No mesmo ano, a diretoria suspendeu as ações ao portador, com a justificativa de que o capital da empresa era de grande vulto e o grande número de ações exigia que fosse fixado o número de acionistas, tornando todas as ações nominativas para evitar o perigo de especulações sobre os títulos.

A questão dos dividendos parece ter sido um dos pontos polêmicos, pois a nova diretoria suspendeu, ainda em 1923, o limite de 12% do capital para a distribuição, ficando esta livre a critério dos diretores. Entretanto, os lucros líquidos não eram distribuídos integralmente, havendo sempre um remanescente suficientemente alto na conta de lucros retidos. Em 1930, o capital acessório da empresa era quase 200% do capital nominal e ainda assim não houve distribuição de dividendos por ter havido muito pouco lucro em virtude da situação de depressão geral que afetava todos os negócios. Todas estas medidas mostram uma tendência à autopreservação da empresa e a preocupação com a remuneração do capital. Nitidamente, a nova diretoria atravessava a crise numa política defensiva.

Na realidade, a década de 1920 foi de baixa comercial, sobretudo para a indústria têxtil. A nova equipe administrativa não teve a ousadia e a sagacidade gerencial das equipes anteriores em oportunidades semelhantes. Sua política financeira em geral foi de contenção de despesas, procurando diminuir inclusive os custos da própria administração, reduzindo progressivamente o número de diretores. A idéia de um aumento de capital, mesmo com a conjuntura favorável e tendo como lastro o potencial da companhia, assustava os diretores pelo que representaria em remuneração do capital. Assim, era mais simples liberar o teto dos dividendos, permitindo remuneração livre na prosperidade e suspensão em caso de crise.

Comparativamente, a diretoria demissionária fundou a Companhia Nacional de Tecidos Nova América, em 1924, já no período de baixa cambial, tendo equipado a fábrica com as mais modernas máquinas da época<sup>17</sup>. A nova empresa nasceu às vésperas da crise de 1926 e conseguiu crescer e estabilizar-se em plena conjuntura restritiva, chegando em 1927 ao segundo posto do setor têxtil do Distrito Federal quanto ao valor de capital<sup>18</sup>. Seu valor de produção era naquele ano superior ao das empresas do Estado do Rio, estando em quinto lugar no D. F, junto com a Companhia F. T. Aliança. A Companhia América Fabril continuava sendo a primeira do Brasil, mas já vinha sendo ameaçada de perto pelas fábricas de tecidos Matarazzo e Scarpa de São Paulo.

---

<sup>17</sup> Companhia Nacional de Tecidos Nova América (1933), *Relatório*. Tip. do Jornal do Commercio, Rio de Janeiro.

<sup>18</sup> Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão (1927), *Relatório*. Tip. do Jornal do Commercio, Rio de Janeiro. CIFTA (1928), *Estatísticas da Indústria, Comércio e Lavoura do Algodão* (relativas ao ano de 1927). Tip. do Jornal do Commercio, Rio de Janeiro.



**Quadro 4: Estatísticas da indústria têxtil de algodão - 1927**

Empresa	Nº Fábs.	Capital (contos)	Prod.anual (contos)	Prod.anual (1000m)	Teares	Fusos	Opers
<b>Distrito Fed.</b>							
América Fabril	6	32.000	60.911	29.227	4.850	287.000	7.000
Nova América	1	15.000	9.600	6.000	970	65.710	1.325
Corcovado	2	13.000	18.000	12.000	1.885	54.232	2.700
Aliança	1	12.000	9.600	7.200	1.534	70.000	1.200
Progr.Ind.do Brasil (Bangu)	1	9.000	12.000	9.523	1.980	56.680	2.500
Confiança Industrial	3	9.000	11.000	10.000	1.514	43.482	1.328
<b>Rio de Janeiro</b>							
Petropolitana	2	7.000	7.500	7.600	1.080	34.176	1.200
Brasil Industrial	1	6.000	7.434	9.200	1.008	32.200	1.050
<b>São Paulo</b>							
Matarazzo	2	-	50.500	36.000	3.600	96.064	4.300
Scarpa S.A.	2	35.000	31.000	18.000	1.584	46.244	2.950
Votorantim	1	20.000	30.000	20.000	1.392	70.000	3.000

*Fonte:* CIFTA. *Estatísticas da indústria, comércio e lavoura do algodão relativas ao ano de 1927*. Rio de Janeiro, Typ. Do Jornal do Commercio, 1928. Também *Relatório*. Rio de Janeiro, Typ. Do Jornal do Commercio, 1927. Arquivo do CIFTA. Quadro organizado com base no valor do capital, por estado.

A mudança de Diretoria permite a identificação dos dois grupos antagônicos entre os acionistas majoritários da América Fabril. A equipe demissionária era composta de membros até certo ponto novos na sociedade, incluindo-se aí Sutton, os filhos de Bebianno, os Rocha Vaz e a antiga diretoria da Carioca. O grupo dissidente era formado por sócios fundadores e seus familiares - os Seabra, os Mendes Campos, os Coelho da Rocha e Rodrigues Peixoto. Quem unia as duas facções era o presidente Alfredo Coelho da Rocha, amigo de ambas, cuja morte possibilitou o rompimento.

Por outro lado, o grupo demissionário representava a equipe de industriais, voltados para a produção e o desenvolvimento da empresa, sem ligação com o comércio. O grupo que assumiu a direção da companhia reunia os sócios que mantinham seu comércio atacadista em paralelo, tendo portanto mentalidade e perspectivas radicalmente diferentes. A crise se originou com a incorporação da Carioca, que trouxe para a CAF um imenso contingente de acionistas, ampliando o círculo da sociedade, o que tinha sido sempre evitado anteriormente. Para os opositores, os novos sócios pareciam “engolir” a América Fabril, porém na realidade dava-se o inverso, sendo esta uma empresa muito mais importante, com capital muito superior e forte concentração acionária devido ao menor número de sócios.

*As relações pessoais*

A principal característica dessa empresa desde o início foi a ênfase dada às relações pessoais entre os sócios empresários. Em uma sociedade solidária, esta situação seria até natural mas, no caso de uma sociedade anônima, esta ênfase define uma política. A formação da Companhia de Fiação e Tecidos Pau Grande contou com apenas onze sócios, todos relacionados entre si. Um dos principais meios de aproximação, manutenção e fortalecimento das relações foram as ligações por casamento – não só na fase de organização da S.A., mas até as primeiras décadas do século XX. As esposas de Antônio Mendes Campos e Alfredo Coelho da Rocha eram irmãs e, por sua vez, sobrinhas de Manuel Vicente Lisboa<sup>19</sup>. Mendes Campos era também sócio de Lisboa no comércio de tecidos. Estes três sócios formavam um núcleo de relações de parentesco, aproximando os outros sócios que de um modo ou de outro se relacionavam com cada um de seus componentes. As relações pessoais foram sempre preservadas e intensificadas nos anos seguintes, através da formação de pequenas sociedades ou novos casamentos.

No momento da mudança da firma para Companhia América Fabril, o grupo de acionistas continuava reduzido, eram ainda onze sócios com poucas alterações. Alguns poucos empregados de confiança tinham recebido ações nos momentos de bonificação, como reconhecimento por serviços prestados. Domingos Bebiano entrou para a sociedade a chamado de um amigo, e logo procurou aproximar-se de outros sócios formando uma empresa para a compra da fábrica Bonfim. O projeto reuniu uma estratégia gerencial e acionária a uma estratégia de relações pessoais.

Em 1903 foram admitidos alguns sócios novos, quase todos filhos de sócios antigos. Ampliava-se a sociedade anônima mas mantendo-a restrita aos parentes e amigos. Um novo sócio, se não fosse um familiar, deveria ser pelo menos amigo de um antigo sócio, quase sempre do grupo dirigente. A entrada de Mark Sutton para a sociedade foi também uma aproximação profissional e pessoal. Para Bebiano, o engenheiro inglês tornava-se um colaborador essencial e aos poucos um amigo. Em 1906 Sutton, na época viúvo com dois filhos, casou-se com a filha do diretor gerente, Etelvina Bebiano Martins, também viúva com dois filhos. Dois anos depois, o inglês assumia o novo cargo de diretor técnico, que foi criado para ele. Em 1914, com a morte de Bebiano, Sutton acumulou por três anos a Gerência e a Diretoria Técnica e, em 1917, foi eleito para este último cargo o filho de Domingos, Afonso Alves Bebiano, ficando o inglês com a gerência. Alfredo Coelho da Rocha permanecia na presidência da companhia, e foi esta a equipe dirigente até 1923.

A evolução da Diretoria durante esta grande expansão sugere a formação de uma espécie de

---

<sup>19</sup> Stein (1979), p. 48. A informação, apesar de não ter fonte citada, foi confirmada em entrevista com D. Angelina Bebiano Vaccani, filha de Domingos Bebiano, em 1981.

cúpula administrativa nas mãos de um grupo familiar - algo como uma “dinastia” Bebianno que vinha dirigindo a América Fabril desde 1897. Ou seja, o principal colaborador de Domingos Bebianno tornou-se seu genro, e posteriormente à morte de Bebianno foi o filho deste que completou a diretoria.

A “política de casamentos”, que já era uma tradição entre os sócios da América Fabril, continuou como reforço das relações na segunda geração. A filha de Antônio Mendes Campos, Maria José, sócia da empresa desde menina, casou-se com o filho de Antônio Ribeiro Seabra - Demócrito Lartigau Seabra - que só se tornou sócio em 1920. As filhas de Alfredo Coelho da Rocha, Ana Joaquina e Zélia, também sócias desde cedo, casaram-se respectivamente com Carlos Telles da Rocha Faria e Carlos de Aguiar Moreira, que se associaram ambos à companhia em 1920. A segunda filha de Domingos Bebianno casou-se com o Dr. Juvenil da Rocha Vaz, que também se tornou sócio no mesmo ano. Nota-se que esses novos familiares se associaram no ano da incorporação da Companhia Carioca, como uma contrapartida.

O Conselho Fiscal, que completava a equipe administrativa, era formado por membros que tinham afinidade com a direção. As relações pessoais entre os membros do Conselho e da Diretoria eram em geral muito fortes, e a tendência sempre foi reforçá-las. Foi o caso da sociedade comanditária Bebianno e Cia., uma aproximação do novo diretor com sócios antigos, membros do Conselho Fiscal. Enquanto as relações pessoais se mantiveram em bom nível entre a Diretoria e o Conselho, havia uma continuidade das equipes, conservando a unidade de trabalho. A segunda geração vinha tentando aproximar-se da Diretoria através da participação como suplentes ou membros do Conselho Fiscal. Em 1913, Antônio Mendes Campos Filho foi eleito suplente do Conselho, e no ano seguinte o mesmo sucedeu com Aníbal Bebianno, que permaneceu até 1918, quando foi substituído por José Rodrigues Peixoto, um dos sócios fundadores da fábrica Pau Grande.

Todas estas relações familiares facilitavam o desenvolvimento das estratégias empresariais. No entanto, em momentos críticos, as alianças pessoais permitiam também reverter o processo e sustar um projeto, como sucedeu em 1923, levando à queda da Diretoria. A aliança familiar formada naquele momento chegou a um clímax, eliminando da sociedade o grupo que se propunha a diluir as relações pessoais em benefício de uma política mais aberta da sociedade anônima.

### *Estratégias de produção*

A primeira fábrica fundada em Pau Grande em 1878 era destinada à produção de tecidos rústicos de algodão, utilizando fio importado. A região escolhida para localização da fábrica era cercada de montanhas e cortada de rios e quedas d'água, que forneciam a energia hidráulica necessária para o funcionamento dos motores, numa época em que havia poucas fontes alternativas de energia.

Progressivas alterações introduzidas nas tarifas alfandegárias trouxeram incentivo à indústria têxtil de algodão tornando mais barata a produção com matéria prima nacional. No final de 1881 há notícia da importação de maquinaria de fiação para a fábrica Pau Grande<sup>20</sup>. Em janeiro do ano seguinte foi formada nova sociedade para continuar a exploração daquela fábrica, agora destinada à produção de fiação e tecelagem de algodão, utilizando matéria prima nacional. É interessante associar esta mudança de objetivos à mudança na sociedade, pois esta se deu justamente na substituição do sócio inglês, que gerenciava a produção e tinha os contatos no exterior para importação de equipamentos e matéria prima. O novo sócio gerente, brasileiro, aproveitou a nova conjuntura para produzir também a fiação, o que exigia novas máquinas e ampliação do espaço fabril, tornando a produção mais complexa.

A formação da sociedade anônima foi também uma estratégia para estabilizar e expandir a produção. Os problemas sanitários da fazenda, cujo solo alagadiço era fonte de endemias e febres, afetavam a produtividade da fábrica, e só foram solucionados com a segunda diretoria da sociedade anônima. Aproveitando o momento de facilidades de crédito e expansão industrial do final do Império, decidiu-se por uma verticalização e diversificação da produção da empresa. Em 1890 os problemas de saneamento da região levaram à plantação de cana com o objetivo de dessecar o solo e, para aproveitar esta lavoura, foi construído um engenho de aguardente cuja produção era vendida na região. Para isto, a Diretoria da empresa fez vir famílias da Paraíba que foram instaladas nas terras da fazenda com o objetivo de empregar os homens na lavoura e as mulheres e crianças na fábrica. Pouco a pouco esta situação de trabalho atraiu também famílias da região para Pau Grande, e foi-se formando uma comunidade trabalhadora estabelecida na fábrica-fazenda.

Esta primeira lavoura despertou a idéia de verticalizar a produção. A fazenda era bastante extensa para ali se desenvolver lavoura diversificada e pecuária, de forma a garantir a subsistência dos operários moradores. Por outro lado, nas encostas da serra de Petrópolis havia matas que podiam fornecer madeira para as construções, e isto levou ao estabelecimento de uma serraria. A argila existente na fazenda era de boa qualidade, o que permitiu a construção de uma olaria, que fabricava tijolos e telhas para as moradias. Pouco depois os diretores decidiram construir uma pequena fábrica de correias de sola, necessárias para a transmissão de energia às máquinas das fábricas. As correias fabricadas em Pau Grande tinham um sistema de emendas que as tornavam “tão boas quanto as estrangeiras”, e em pouco tempo a Companhia aumentou a produção para atender também ao mercado da região.

A diversificação da produção têxtil se iniciou também em 1890, com a construção de uma fábrica de tecidos de malha, utilizando fio importado. A compra da fábrica Cruzeiro, que representou a primeira expansão da companhia, além de ter sido uma estratégia econômica pela forma e o momento em que foi adquirida (1891), teve a sua construção e aparelhamento definidos de molde a tornar a

---

<sup>20</sup> Comissão de Inquerito Industrial (1882), *Relatório... ao Ministro da Fazenda*, vol. 1. Tip. Nacional., Rio de Janeiro.

fábrica “apta a resistir a qualquer crise”. Estas obras levaram cinco anos para se efetivarem, num período de retração econômica que se iniciou no final daquele ano. A fábrica entrou em operação próximo à grande crise da virada do século. Durante seus primeiros anos de atividade, em plena época de retração do mercado e num contexto nacional desfavorável à indústria, a produção da empresa foi organizada de forma a garantir a sua manutenção. O diretor gerente da época (1897), Domingos Bebianno, implementou uma política de redução dos custos. A fábrica de malhas foi fechada por não encontrar preço compensador para sua produção. A atividade do engenho de aguardente foi reduzida pelos mesmos motivos. Por sua vez as unidades têxteis tiveram sua produção selecionada e aumentada de modo a fabricar apenas os artigos que tivessem mercado garantido por preço reduzido. Assim foi possível enfrentar a forte concorrência e garantir a venda de seus produtos, reduzindo a estocagem.

Em 1900, ano de plena crise, a Diretoria adquiriu com saldo da conta de lucros retidos, as máquinas da fábrica São Cristóvão, que pertencia a uma das empresas que não resistiram à recessão. Os equipamentos foram distribuídos entre as duas fábricas da companhia ampliando a sua capacidade produtiva. Por outro lado, a decisão de Bebianno ao comprar a fábrica Bonfim foi um investimento na produção da América Fabril. A unidade do Caju foi aparelhada para ser absorvida pela empresa maior, cuja produção estava sendo orientada para resistir à crise. Com os tempos melhores, foi possível ampliar a capacidade produtiva da América Fabril, adquirindo mais essa fábrica.

Logo depois, entretanto, a concorrência entre os tecidos de algodão cresceu e o mercado começou a ficar saturado de produtos nacionais similares. A estratégia passou a ser de equipar as fábricas para concorrer com os artigos estrangeiros. Isto se iniciou em 1905, através da instalação, na fábrica Cruzeiro, da primeira seção de beneficiamento do pano, o alvejamento, e passou-se a estruturar um novo projeto de produção, de modo a competir com os artigos importados. Para melhor desenvolver a proposta, foi criado em 1908, o cargo de Diretor Técnico, encarregado da produção, das obras e das relações com a força de trabalho, para o qual foi eleito, não por acaso, o engenheiro inglês Mark Sutton. Em 1911, o novo sistema de produção da empresa passou a ser implementado. A fábrica Cruzeiro, onde estava instalado o alvejamento, centralizava o beneficiamento dos tecidos de todas as unidades, possuindo já naquele ano seções de gravação, estamparia, tintura do pano, laboratório químico industrial, gasômetro e fábrica de gelo. Além disso era, das fábricas da companhia, a que tinha maior produção de tecidos. A fábrica Bonfim completava a linha de tecelagem média da empresa. Pau Grande produzia os tecidos mais grossos - brins, riscados, cassinetas e colchas de algodão. E naquele ano foi inaugurada a nova e moderna fábrica Mavilis, construída em dois anos com projeto do Diretor Técnico. Esta unidade tinha sido definida como o pólo decisivo de mudança na linha de produção da companhia, tendo as mais aperfeiçoadas máquinas de fiação, capazes de produzir fios mais finos que qualquer outro produzido no país. Isto permitia a tecelagem de panos sofisticados, leves, que seriam

beneficiados e estampados na Cruzeiro. Toda esta organização permitia à empresa fazer face à concorrência estrangeira, e rapidamente a produção da companhia se expandiu. Em 1915, os artigos da América Fabril eram os mais refinados do país.

Durante a primeira guerra, as dificuldades de importação permitiram a expansão da empresa e a tomada definitiva do mercado nacional, chegando a exportar seus tecidos para o Rio da Prata. Por outro lado, a escassez de peças de reposição obrigou os operários das oficinas de manutenção mecânica da fábrica Cruzeiro a começarem a fabricar as peças necessárias para não parar o serviço. Esta solução de emergência levou a uma especialização daquela mão-de-obra, formando um setor de fabricação de peças. Em 1922, as oficinas fabricavam máquinas inteiras, e duas foram apresentadas na exposição do Centenário da Independência <sup>21</sup>.

Em 1919, apesar da volta progressiva da concorrência estrangeira com o fim da guerra na Europa, a Diretoria avaliava que as dificuldades seriam momentâneas e se propunha a adquirir nova fábrica, a fim de ampliar a capacidade produtiva da empresa. Esta proposta foi levada a efeito através da incorporação da Companhia Carioca, em janeiro de 1920. O patrimônio desta empresa correspondia a duas fábricas de fiação e tecelagem localizadas no Horto Florestal, com suas respectivas vilas operárias, oficinas de carpintaria e alvejamento. As novas unidades foram integradas ao sistema de produção da América Fabril, enviando seus tecidos crus ou alvejados para serem beneficiados na Cruzeiro. Desde o final do século XIX, o transporte entre as fábricas da companhia era feito por bondes, na cidade, e por trens, nas comunicações com Pau Grande. As unidades do Horto foram integradas neste sistema. Dois anos depois da incorporação, a Diretoria avaliava a transação como extremamente proveitosa para a companhia: as encomendas tinham sido ampliadas e podiam ser atendidas nos prazos.

Além da ampliação da capacidade produtiva, foi também intensificada a proposta de verticalização. Em 1920 foi instalada na Cruzeiro uma seção de mercerização, com o equipamento mais moderno da época inclusive alguns mecanismos de invenção de Mark Sutton, então diretor gerente da CAF. O novo setor necessitava de soda cáustica para funcionar e a diretoria construiu então uma pequena fábrica anexa para não haver falhas de fornecimento. Foi construída, em 1922, uma seção de bordados na Cruzeiro, que continuou a ter suas seções ampliadas, até 1925, quando foi inaugurada uma expansão da fábrica, com 9.807m<sup>2</sup>. As fábricas do Horto também tiveram aumentada a sua capacidade produtiva.

Em Pau Grande, houve uma reorganização da fazenda, com lavoura intensiva, para fornecer à comunidade, e roças de mandioca. Assim como a lavoura de cana alimentava o engenho de aguardente, estas roças de mandioca levaram à construção de uma fábrica de polvilho nas terras da fazenda. Sua

---

<sup>21</sup> Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão (1923), *Revista da Grande Exposição de Tecidos de Algodão*. Rio de Janeiro.

produção permitia o fabrico de goma e passou a abastecer as seções de engomação de todas as unidades têxteis da empresa.

O ano de 1926, foi de retraimento do mercado, que já vinha mostrando esta tendência. A crise chegou ao ponto de reduzir o trabalho nas fábricas para cinco dias por semana, depois quatro dias e finalmente três. Foi a mais grave crise da indústria têxtil desde o final do século XIX, mas o novo grupo dirigente tomou, pela primeira vez, a medida de redução dos dias de trabalho, uma estratégia inversa à das equipes anteriores.

### *As relações de trabalho*

A estratégia dos empresários nas suas relações com a força de trabalho seguiu três orientações, de acordo com as condições objetivas que encontraram ao longo do período e do processo de desenvolvimento da empresa. Inicialmente, no momento da fundação da primeira fábrica, a mão-de-obra tinha que ser requisitada na região, o que significava recorrer aos moradores da zona rural e adaptá-los ao processo fabril.

Nesta primeira fase, a carência e desqualificação da força de trabalho local eram reforçadas pela insalubridade da região, que levava a freqüentes epidemias de febres (como malária e impaludismo), com conseqüente evasão dos trabalhadores. As primeiras medidas de conquista e manutenção da mão-de-obra foram as obras de saneamento, em 1890, que consistiram na abertura de valas para drenagem dos terrenos e na plantação de cana-de-açúcar para dessecamento do solo. Paralelamente foram construídas as primeiras casas de moradia, para abrigar as famílias que se empregariam na fazenda. As casas garantiam a presença e estabilidade dos trabalhadores; os homens cultivariam a cana em regime de parceria e as mulheres e crianças trabalhariam na fábrica de tecidos. Por outro lado, ainda neste primeiro momento (1889-90), para compensar a carência causada pelas doenças, foram contratados trabalhadores na região nordeste, através de agentes da companhia que foram lá recrutá-los. Em 1894, o diretor gerente tomou a iniciativa de recrutar menores órfãos na Santa Casa de Misericórdia, assumindo a responsabilidade sobre eles. No final do século XIX, a fábrica Pau Grande possuía uma linha férrea de 7 km, ligando a fazenda à estação da Raiz da Serra. A comunidade contava com 190 casas para operários, farmácia, médico, enfermaria, escola diurna e noturna <sup>22</sup>.

A política de moradias para garantir a presença dos trabalhadores foi levada para a cidade desde a primeira unidade urbana, e sempre que possível ampliada. Como o número de casas não era nunca suficiente, dava-se preferência aos mais qualificados, ou aos mais antigos, ou àqueles com maior família. O aluguel das casas, tanto na cidade quanto em Pau Grande, era baixo para tornar vantajosa a ocupação

---

<sup>22</sup> Brasil. Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas (1896).

das casas, e descontado diretamente do salário. O objetivo era a garantia de estabilidade dos operários nas fábricas. As moradias eram uma estratégia “para obter operários hábeis e constantes”<sup>23</sup>.

No final do século, foi instalado na fazenda Pau Grande um armazém para vender aos trabalhadores gêneros de primeira necessidade, inicialmente vindos de fora, depois, acrescentando-se os produtos da fazenda. Esse negócio passou por vários tipos de administração - seja da empresa, seja por arrendamento - mas foi sempre o “armazém da fábrica”, supervisionado pela Companhia. As compras no armazém eram descontadas do salário, mais tarde pagas por cupons ou vales. E era quase impossível morar na fazenda, ou vila da fábrica, e escapar de comprar no armazém<sup>24</sup>. A fábrica Cruzeiro tinha também um tipo de armazém, chamado Cooperativa, criado em 1903 para fornecer gêneros de primeira necessidade aos operários.

A criação do cargo de Diretor Técnico, em 1908, abriu a possibilidade de integrar uma estratégia de produção com uma de relações de trabalho. Mark Sutton, ao fazer o projeto da fábrica Mavilis e estruturar o sistema de produção integrada entre as diferentes unidades, decidiu também por uma política de incentivo à mão-de-obra. A estratégia até então tinha sido de conquista, agora era necessário garantir uma certa estabilidade que permitisse a regularidade dos produtos industriais. Em 1911, foi definida uma série de medidas de cunho social. Estabeleceu-se uma Caixa Beneficente, ou Fundo de Beneficência, com recursos tirados dos lucros retidos, a critério da Diretoria. Este fundo financiava vários serviços que foram sendo implantados - escolas para os operários; farmácias nas fábricas; regularização de um atendimento médico, que existia mas era precário; prêmios semestrais por produtividade; auxílios pecuniários e festas de Natal. Nesse mesmo ano começaram a funcionar a escola e a farmácia da fábrica Cruzeiro, e no ano seguinte as de Pau Grande.

Ainda em 1911, a Cooperativa Cruzeiro foi transformada em sociedade mutualista, mudando os estatutos e distribuindo, já naquele ano, os lucros líquidos na proporção de 10% a todos os fregueses que tivessem compras superiores a 100 mil réis - o que representava um incentivo a que se recorresse ao armazém da fábrica. Em 1918, foram instaladas a escola e a farmácia para as fábricas Bonfim e Mavilis, que tinham as vilas operárias em comum, e em 1920, com a incorporação das fábricas Carioca, foram adaptados dois pequenos prédios próximos para servirem aos mesmos objetivos.

A escola da fábrica fazia de Pau Grande um caso especial na região, pois na zona rural não havia qualquer tipo de assistência, médica ou pedagógica, mesmo nas várias fábricas existentes nas proximidades, e a grande maioria dos moradores era analfabeta<sup>25</sup>. Pau Grande distinguia-se assim por dar uma qualificação aos seus trabalhadores, mesmo que não profissional, que era bem considerada

---

<sup>23</sup> Companhia América Fabril. “Relatório de Diretoria”, *Jornal do Commercio* de 19.09.1906.

<sup>24</sup> Entrevista realizada por Sonia Gonzaga, em 12.1979, com o Sr. Alcebíades, antigo operário da fábrica Pau Grande, então aposentado e, morador na vila da fábrica Santo Aleixo, município de Magé.

<sup>25</sup> Informações obtidas na entrevista supracitada.



pelas outras empresas vizinhas. Em compensação, a comunidade era cercada de defesas e incentivos à permanência de seus membros.

O controle da força de trabalho nas fábricas urbanas era evidentemente mais complexo do que na zona rural. Em 1911, foi instituída uma ficha de registro, preenchida por cada operário ao ser admitido, contendo seus dados pessoais essenciais e a seção onde trabalhava. O objetivo era manter um controle do número de operários em cada fábrica e sua alocação na produção. Cada setor tinha livros com os nomes dos operários que dele faziam parte, cuja presença era controlada <sup>26</sup>.

Em 1918 o controle passou a ser mais cerrado, sobretudo nas fábricas urbanas da empresa, em virtude das grandes movimentações operárias, iniciadas em 1917, e das greves que se sucederam naquelas unidades. As fichas, que antes eram eliminadas depois da saída do operário, passaram a ser arquivadas, pois muitos voltavam a trabalhar tempos depois. Passou-se também a anotar os motivos de saída e os comportamentos fora das normas com as respectivas punições. Assim, podia-se optar por não readmitir um funcionário que já se havia mostrado indisciplinado ou violento numa passagem anterior pela fábrica. Esta prática não foi sistemática em todas as fábricas da companhia, mas na Cruzeiro, talvez por sua população operária muito numerosa em comparação com as outras unidades, o controle foi metucioso. A rotatividade nessa fábrica era muito grande e era importante para a gerência ter o conhecimento e o controle de seus operários. Em Pau Grande este expediente era quase desnecessário, em função do fechamento da comunidade e do conhecimento profundo que havia entre seus habitantes. Lá, o controle passava por esquemas estruturais do modo de vida na fábrica-fazenda: a família, a igreja e a escola.

Em 1919, a diretoria decidiu por uma nova estratégia com relação aos operários. O controle não era suficiente, era necessário orientar uma formação, dar uma assistência ideológica. Foi fundada, neste ano, com aprovação e incentivo da Companhia, a Associação dos Operários da América Fabril, com caráter mutualista e recreativo, propondo-se à formação de um padrão moral e disciplinar para a força de trabalho. Seus estatutos estipulavam normas seletivas de admissão, que eram os mesmos requisitos exigidos pela empresa para admissão de seus operários. As atividades eram definidas de comum acordo com a companhia e a AOAF exercia, por sua parte, o controle sobre seus associados <sup>27</sup>.

A empresa, por sua vez, incentivava de todas as formas a que seus funcionários participassem da agremiação. Inclusive, um dos requisitos para ter acesso à moradia fornecida pela empresa era ser membro da AOAF. Os parâmetros que orientavam a entidade operária eram os mesmos da ordem patronal. A própria empresa se dizia em colaboração estreita com a Associação dando, além da ajuda

---

<sup>26</sup> Arquivo de registros dos operários da fábrica Cruzeiro. As outras unidades também tinham registros na mesma época, mas muita coisa se perdeu. Em Pau Grande os registros mais antigos eram de 1926, mesmo referindo-se a admissões muito anteriores.

financeira, exclusividade aos operários associados em todos os favores e benefícios que decidisse distribuir, com exceção de médico, farmácia e escola. No primeiro aniversário de sua fundação, a Associação recebeu em sua sede para um almoço comemorativo nada menos que o presidente da República, o Ministro da Justiça e o chefe de Polícia do Rio de Janeiro <sup>28</sup>.

Com a criação de uma seção dessa entidade na fábrica rural, formaram-se logo em Pau Grande um clube recreativo, time de futebol, teatro, cinema, etc. Tudo ordenado pela Associação com o objetivo de orientar o lazer de forma construtiva e manter os trabalhadores na fazenda. A partir de então, dificilmente se podia sair a visitar outras terras ou mesmo ir à Raiz da Serra ou a Magé. Para sair das terras da fazenda, ou entrar, era necessária autorização especial do gerente - a não ser para os poucos operários que moravam fora e cruzavam os portões todos os dias. Qualquer compra ou atividade de lazer tinha que ser feita dentro das terras da fazenda. O controle era absoluto e qualquer visita era do conhecimento da administração <sup>29</sup>.

O projeto de sistematização do controle e das relações de trabalho atingiu em 1921 o seu ponto máximo, quando a diretoria decidiu centralizar estes encargos em um Departamento de Trabalho, que definiria e assumiria as relações da empresa com sua mão-de obra sob a direção de um Superintendente, subordinado diretamente ao Diretor Técnico da companhia. O Departamento deu uma estrutura sistemática a todos os passos que vinham sendo dados no sentido do controle e formação da força de trabalho fabril da empresa. Elaborou normas, organizando a vida dos operários nas fábricas, nas escolas e nas vilas da Companhia, inclusive as relações entre esta e a associação dos operários, e editou um livreto que passou a ser distribuído aos operários no ato da admissão. Em 1923, a nova equipe que assumiu a administração da empresa extinguiu o Departamento, descentralizando o controle em Salas do Operariado que tinham as mesmas atribuições restritas ao âmbito de cada unidade fabril. As normas, os objetivos e a ideologia transmitidas no livreto continuaram vigentes, com sua mensagem paternalista e aliciatória, procurando uma ativa cooperação do operariado.

Os operários reagiam a essas medidas de moldagem ideológica de diferentes formas, procurando meios de rejeitar a ordem imposta. As atitudes de reação eram distintas segundo a fábrica ou o operário. O arquivo da fábrica Cruzeiro, com os registros dos comportamentos punidos de seus operários, nos possibilitou conhecer uma ampla gama de atitudes de contestação ao sistema de trabalho fabril. Por outro lado permitiu também conhecer a estratégia empresarial de formação de uma força de trabalho industrial ainda incipiente. Este dado se confirma pela imensa instabilidade e rotatividade desses

---

<sup>27</sup> Associação dos Operários da América Fabril (1921). *Estatutos*. Este espírito perpassa todo o texto dos *Estatutos* e algumas fotos do *Departamento de Trabalho* comprovam esta íntima ligação.

<sup>28</sup> Companhia América Fabril (1922). *O Departamento de Trabalho*. Rio de Janeiro. p. 11. O folheto consta de 33 páginas de texto, acompanhadas respectivamente de fotografias.

<sup>29</sup> Informações obtidas em conversas com operários aposentados da fábrica Pau Grande, confirmadas pelo sr. Alcebíades na entrevista mencionada

operários urbanos, pois a evasão era enorme e o principal motivo de punição era por faltas. Conseguimos agrupar esses comportamentos punidos dentro de três linhas de conduta principais, que nos mostram os tipos de reações possíveis daquele momento<sup>30</sup>.

A maior concentração de atitudes punidas revela mais uma inadaptação e uma reação por omissão: o alto índice de absentéismo, reunindo as faltas e ausências do posto e, por outro lado, o trabalho mal feito, a falta de atenção, o descuido. Estão neste caso também as brincadeiras e correrias na seção que mostram o desconhecimento do regime de trabalho e uma recusa dos operários a se sujeitarem ao sistema em que foram inseridos.

Outras reações eram mais diretas, como a agressividade, que podia dirigir-se contra os companheiros ou contra os superiores, em brigas, falta de respeito e vaías. As agressões entre companheiros eram mais comuns, mostrando um clima de tensão que explodia no ponto mais fraco. Algumas vezes a agressão era dirigida contra a “causa real de seus males”: o processo de trabalho, a disciplina. Havia muitas brigas contra os chefes, insolências, e também quebra de máquinas, destruição de material e furtos.

Finalmente havia também reações explícitas, individuais ou coletivas. A reação individual, neste caso, refere-se aos comportamentos que demonstram um posicionamento do operário frente a empresa - recusando uma ordem, rejeitando a disciplina explicitamente ou reivindicando um direito. Eram reações mais comuns entre estrangeiros. As reações coletivas referem-se às mobilizações mais amplas e às greves. Nestes casos, os punidos correspondem às lideranças, e encontramos entre estas não somente uma forte presença de estrangeiros mas também uma alta proporção de mulheres, relativamente aos homens brasileiros.

As principais reações operárias eram, portanto, atitudes que infringiam normas de controle formativo, ou de adestramento da mão-de-obra ao trabalho fabril. Eram ações diárias dos indivíduos que a empresa procurava moldar dentro do seu interesse. O alto índice de atitudes punidas deste tipo mostra a não aceitação, ou dificuldade de adaptação ao sistema. Mostra também a possibilidade que tinham os operários de mudarem facilmente de emprego ou ocupação, fosse em outra fábrica ou outro trabalho qualquer, formal ou informal.

---

<sup>30</sup> Foi feito um estudo exaustivo da força de trabalho e dos comportamentos operários na fábrica Cruzeiro, através da codificação das informações dos registros em dois bancos de dados, trabalhados no computador com a assessoria estatística e apoio do Instituto de Matemática Pura e Aplicada.

## Conclusão

A evolução da mentalidade e a diversificação de estratégias que acabamos de analisar são bem representativas do empresariado brasileiro na época. O desenvolvimento e a conjunção das estratégias corresponde a um crescimento da mentalidade industrial, que permitiu uma conseqüente expansão da empresa.

A fase de implantação da primeira fábrica corresponderia a uma mentalidade capitalista liberal. Eram empresários com um ideal industrialista, mas sem nenhuma experiência da prática fabril ou do mercado têxtil. Procuravam desenvolver uma empresa inspirados no modelo europeu, dentro de uma realidade inteiramente distinta sob todos pontos de vista. Contavam com recursos próprios dentro de uma economia pouco interessada no desenvolvimento industrial. Suas estratégias foram de aproveitamento circunstancial, como a escolha do local em função do potencial de energia hidráulica, ou a produção de fios no momento de relativa proteção alfandegária.

Na segunda fase, o novo grupo de empresários trouxe uma nova perspectiva e, conseqüentemente, novas estratégias. O conhecimento do mercado levou os capitalistas comerciantes a garantir, antes de mais nada, a regularidade da produção, para em seguida iniciar uma diversificação, dirigindo-se à preferência do público. Do ponto de vista da capitalização, estes empresários procuravam todos os sistemas que não importassem nos riscos trazidos pela captação de novos acionistas. Adotaram portanto empréstimos bancários, retenção de lucros e empréstimo interno. Para aumento de capital, utilizaram a bonificação nos momentos de alta, a reavaliação dos fundos e o sistema de empréstimo interno ao haver necessidade de capital de giro para investir na expansão da capacidade produtiva. Estes empresários iniciaram o sistema de atração da mão-de-obra através do fornecimento de moradias, armazém e algum atendimento médico. Por outro lado, iniciaram também a verticalização da produção para reduzir os custos de obras necessárias, como a ampliação das fábricas, o saneamento da fazenda e a transmissão de energia.

A terceira fase nos mostra o empresário industrial assumido, desvinculado do comércio, preocupado apenas com o desenvolvimento da produção da empresa. Esta mentalidade já começa a aparecer na forma como a Diretoria da CAF enfrentou a crise do final do século XIX, com redução de custos, aumento da produção e investimento na capacidade produtiva. Foi esta equipe de industriais que realizou a grande expansão da Companhia, transformando-a na mais destacada empresa têxtil do país e talvez mesmo da América Latina, a partir da primeira guerra mundial. Foram para isto sistematizadas várias estratégias conjugadas - retenção de lucros, estrutura de produção integrada, serviços sociais de incentivo à mão-de-obra, e finalmente uma definição de organização do trabalho que levasse à formação de uma mentalidade operária orientada pela perspectiva empresarial.

É interessante perceber que esta mentalidade de empresário industrial não surgiu de forma homogênea – seriam elementos de vanguarda dentro do seu tempo. A crise administrativa de 1923 demonstra bem claramente as divergências existentes no seio do empresariado, onde o capital comercial ainda tinha um peso muito forte, refreando os avanços e a ousadia do grupo industrial de vanguarda. Esta diferença permitiu a ascensão no cenário econômico dos empresários paulistas, e no Rio de Janeiro, do grupo demissionário da América Fabril, com a fundação de sua nova empresa. Foi talvez a mentalidade comercial da equipe administrativa a partir de então, conjugada às dificuldades por que passou o ramo industrial têxtil no período, que levou a Companhia América Fabril a perder o posto de liderança na década seguinte.

## Bibliografia

### Fontes

*Arquivos da Bolsa de Valores*, 1885-1930

*Coleção de Leis do Brasil*, 1870-1930

*Livros da Junta Comercial*, 1870-1906 (Livro de Registro de Firmas e Livro de Matrículas de Comerciantes)

*Registros de Cartórios no Arquivo Nacional*, 1870-1880

*Relatórios do Ministério da Indústria Viação e Obras Públicas*, 1880-1930

*Relatórios do Ministério da Fazenda*, 1880-1930

Documentação da Companhia América Fabril : *Relatórios de Diretoria, Atas das Assembléias Gerais, Livros de Registro de Acionistas, Livro de Procurações, O Departamento de Trabalho, Estatutos da Associação dos Operários da América Fabril, Registros de matrícula de operários das fábricas Cruzeiro e Pau Grande.*

Companhia Nacional de Tecidos Nova América: *Relatório de Diretoria* 1933

Entrevistas com Dr. Walter Sutton, ex-diretor da Companhia América Fabril e da Nova América e com D. Angelina Bebiani Vaccani, filha de Domingos Bebiani, diretor da empresa.


Entrevistas com antigos operários das fábricas Pau grande e Cruzeiro.


### Bibliografia sumária

 Carone, Edgar (1977); *O pensamento industrial do Brasil (1880-1945)*, Difel, Rio/São Paulo.

 Centro Industrial do Brasil (1916); *O Centro Industrial na Conferência Algodoeira*. Rio de Janeiro.

 Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão (1923); *Revista da Grande Exposição de Tecidos de Algodão*, Rio de Janeiro.

 CIFTA (1928); *Estatísticas da indústria (...) relativas ao ano de 1927*, Tip. do *Jornal do Commercio*, Rio de Janeiro.

 Leme, Mariza Saenz (1978); *A ideologia dos industriais brasileiros (1919-1945)*. Vozes, Petrópolis.

- 📖 Levy, Maria Bárbara (1980); “O Encilhamento”, em Paulo Neuhaus (coord.), *Economia brasileira, uma visão Histórica*, Ed. Campus, Rio de Janeiro.
- 📖 Lobo, Eulália M. Lahmeyer (1978); *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*, IBMEC, Rio de Janeiro.
- 📖 Luz, Nícia Villela (1965); *A luta pela industrialização do Brasil*. 2ª ed, Alfa-Omega, São Paulo.
- 📖 Pelaez, C. M. (1972); *História da industrialização brasileira*, Apec. Ed., Rio de Janeiro.
- 📖 Stein, Stanley J. (1979); *Origem e evolução da indústria têxtil no Brasil – 1850/1950*, Campus, Rio de Janeiro.
- 📖 Versiani, Flávio e Versiano, Maria Teresa (1977); “A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição”, em F. R. Versiani e J. R. Mendonça de Barros, *Formação econômica do Brasil – a experiência da industrialização*. Ed. Saraiva, Rio de Janeiro/São Paulo/Belo Horizonte.
- 📖 Weid, Elisabeth von der e BASTOS, Ana Marta Rodrigues (1986); *O fio da meada: estratégia de expansão de uma indústria têxtil*, Fundação Casa de Rui Barbosa/Confederação Nacional da Indústria, Rio de Janeiro.



# H-industri@

## Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

### La industria textil mexicana en el ciclo de las exportaciones latinoamericanas: 1880-1930. Política fiscal y de fomento en la encrucijada de la revolución

Humberto Morales Moreno  
Centro de Investigación de Historia Económica y Social  
Facultad de Filosofía y Letras  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
[hmorales@siu.buap.mx](mailto:hmorales@siu.buap.mx)

#### Resumen

En esta comunicación se analiza el fenómeno de las nuevas corporaciones textiles de finales del siglo XIX en México, que integraban un conjunto de empresas de diversos giros, comandadas por un consejo de administración y asamblea de accionistas donde tenían representación los personajes más importantes del mundo de los negocios, influyentes en la política económica de los administradores del presidente Díaz entre 1890-1910. Con la caída del régimen, las grandes corporaciones quedaron a merced de los vaivenes de la guerra civil y de las nuevas alianzas políticas, perdiendo muchas de ellas los antiguos privilegios que les permitieron crecer al amparo de la protección gubernamental. Sin embargo, una fuerte continuidad en la política fiscal de fomento a la industria se dio sobre todo en el carácter discrecional con el que el titular del poder ejecutivo federal y los poderes estatales, actuaron para proteger o castigar a determinados grupos de empresarios en función de intereses políticos de coyuntura. En este ensayo trataremos de demostrar los cambios y continuidades de esta política de origen porfirista a lo largo del periodo revolucionario hasta la estabilización de la economía poco antes del crack de 1929.

Palabras Claves: SOCIEDADES ANÓNIMAS - TEXTILES - MÉXICO - POLÍTICA FISCAL - PUEBLA.

#### Abstract

This communication examines the phenomenon of new textile corporate societies at the turn of the 19th century in Mexico, and their different subsidiaries, commanded by an Administrative Council and shareholders, where the most important business men were represented, with a high influence in the economic policy of President Díaz between 1890-1910. With the fall of the regime, large corporations were at the mercy of the vagaries of civil war and the new political alliances, losing former privileges that allowed them to grow under protection of Government rule. However, a strong continuity in the fiscal policy of promoting industry as a discretionary faculty of the federal executive and the state powers, acted to protect or punish certain groups of entrepreneurs based on political interests of the specific circumstances at the end of civil war. This essay focuses to demonstrate changes and continuities of this "Porfirista" policy in the revolutionary period to the stabilization of the economy shortly before the big crack of 1929.

Key Words: LIMITED COMPANIES - TEXTILE MILLS- MEXICO- FISCAL POLICY- PUEBLA.

Recibido 30/10/09

Aprobado 15/12/09

## Introducción

La administración del general Porfirio Díaz (1877-1911) apoyó la creación de sociedades anónimas no solamente reformando las leyes comerciales vigentes, como parte de su política de fomento a la inversión industrial, sino con una agresiva política de estímulos fiscales y *laissez-faire* que se tradujo en la ocupación de tierras por compraventa forzosa y expropiaciones, así como el libre usufructo de recursos renovables y no renovables para la adecuada localización de enclaves industriales.<sup>1</sup> El sector manufacturero fue altamente favorecido al nivel de las grandes firmas por acciones, siendo imposible no asociar la legislación flexible para fomento de inversiones del régimen porfirista, con la peculiar política de negociación e influencias que determinados grupos de comerciantes e industriales utilizaron para beneficiarse de prerrogativas de inversión, a costa de los proyectos de pequeñas élites agrarias (hacendados locales) y asociaciones industriales menores. Estos últimos no contaron con los apoyos políticos necesarios para expandirse o mantenerse en el mercado.

Las nuevas corporaciones integraban un conjunto de empresas de diversos giros, comandadas por un consejo de administración y asamblea de accionistas donde tenían representación los personajes más importantes del mundo de los negocios, influyentes en la política económica de los administradores del presidente Díaz entre 1890-1910.<sup>2</sup> Con la caída del régimen, las grandes corporaciones quedaron a merced de los vaivenes de la guerra civil y de las nuevas alianzas políticas, perdiendo muchas de ellas los antiguos privilegios que les permitieron crecer al amparo de la protección gubernamental. Sin embargo, una fuerte continuidad en la política fiscal de fomento a la industria se dio sobre todo en el carácter discrecional con el que el titular del poder ejecutivo federal y los poderes estatales, actuaron para proteger o castigar a determinados grupos de empresarios en función de intereses políticos de coyuntura. En este artículo trataremos de demostrar los cambios y continuidades de esta política de origen porfirista a lo largo del periodo revolucionario hasta la estabilización de la economía poco antes del crack de 1929.

## Sociedades anónimas y concentración del poder económico, 1890-1910

En el sector manufacturero, las seis grandes firmas de fabricantes de productos textiles ya establecidas en México negociaron alianzas generalmente donde los consejeros tenían intereses comunes, con miras a extender su mercado de exportación hacia Centro y Sudamérica. El radio de influencia comercial de estas compañías abarcó todo el Altiplano Central, el Golfo de México, el centro noreste y el sureste del actual Estado de México hacia los valles de la cuenca de México (Chalco-Amecameca) y los de su fron-

---

<sup>1</sup> Banco Central Mexicano (1908), Tenenbaum (1983) y Morales (1996).

<sup>2</sup> Cerutti, (1985).



tera natural, los valles de Atlixco-Matamoros en el Estado de Puebla. Sin duda su principal mercado de realización mercantil fue la Ciudad de México. Este grupo de comerciantes e industriales ya había acumulado una gran experiencia en diversos negocios mercantiles y compartían en común el mayoritario origen étnico hispano-francés en buena parte de sus inversiones.<sup>3</sup>

Sociedades como la Compañía Industrial de Atlixco, S.A. habían fijado desde el inicio de sus operaciones la “*fabricación y comercio* de hilados, tejidos y pintados” de algodón formando parte de sus operaciones:

- 1.- Adquirir los inmuebles o *derechos* que necesitase o *contratar la explotación* de estos para la obtención de materias primas, combustible o fuerza motriz, enajenando lo que no llegase a utilizar.
- 2.- Construir, adquirir o arrendar edificios para fábricas, almacenes, oficinas y dependencias.
- 3.- Construir y explotar *ferrocarriles*, telégrafos y teléfonos e instalaciones, acueductos para la obtención de fuerza motriz hidráulica.

El acta constitutiva señalaba expresamente la intención de construir fábricas y demás infraestructura para la producción y la comercialización de sus productos. Se apoyaba también en las leyes sobre deslinde y colonización de baldíos que a discreción permitían la expropiación o venta forzada de tierras y concesiones sobre uso de aguas, con las que se levantarían grandes proyectos industriales. La llegada de la Revolución de 1910 echó por tierra dichos planes. La CIASA sólo logró consolidar la nave industrial de “Metepéc” con insumos, canalización de las aguas, compra de tierras de haciendas y pueblos y la construcción y control de un ferrocarril que enlazaba Metepéc y Atlixco para comercializar las mercancías por medio del ramal del Ferrocarril Interoceánico que conectaba a Atlixco con México.<sup>4</sup> La CIASA fue la última gran inversión de una firma por acciones dedicada al mercado textil nacional e internacional antes de la Revolución.

Hacia 1910, las seis grandes firmas que monopolizaban el mercado interno de productos textiles con la presencia de empresarios españoles, franceses y mexicanos fueron:

---

<sup>3</sup> El mejor ejemplo de estas formas de inversión lo representa la familia Noriega estudiada por Pacheco (1993). Estos empresarios eran asturianos y deben mucho a sus formas de comercialización, ahorro e inversiones a las de sus compatriotas propietarios de casas de comercio y banca en Asturias. Véase García López (1985) y Marichal (1986).

<sup>4</sup> CIASA (1899) Archivo Privado de la Compañía Industrial de Atlixco, S.A. 1902. Microfilm DIHMO-BUAP.

**Cuadro 1: Principales firmas textiles de México en 1910.**

<b>Sociedad</b>	<b>Capital social</b>	<b>Año de fundación</b>
Compañía Industrial Manufacturera S.A	\$4,300,000	1885(?)
Compañía Industrial de Orizaba S.A.	\$15,000,000	1889
Compañía Industrial de Guadalajara S.A.	\$2,000,000	1889
Compañía Industrial S. Antonio Abad S.A.	\$3,500,000	1892
Compañía Industrial Veracruzana S.A.	\$3,350,000	1896
Compañía Industrial de Atlixco S.A.	\$6,000,000	1899

Fuente: elaboración propia en base a Archivo privado de CIASA y Rosenszweig (1965).

En ese año había en México un promedio de 170 empresas entre medianas y grandes. Las Compañías Textiles representaban la media en magnitud y capitales invertidos de este conjunto nacional, pero seguían siendo en el sector de la transformación la rama más importante en el mercado interno nacional.<sup>5</sup> Su importancia se hace más evidente cuando sabemos que entre todas ellas, sin contar la Compañía Industrial de Guadalajara, operaban 14 de las 145 fábricas registradas entre 1908-1910 con el 36,7% de la fuerza de trabajo ocupada, el 36% de los telares en operación y el 30% del total de husos disponibles.

El sistema de concentración de capitales en la industria siguió un esquema similar al de la consolidación de las *casas de banca* mexicanas, tomando en cuenta que buena parte de estos inversionistas forjaron el capital financiero de México unas dos décadas atrás.<sup>6</sup>

Por ahora sigue siendo difícil precisar *la rentabilidad* de todas las compañías a lo largo de su etapa “porfirista”, pero si observamos como indicador indirecto el movimiento de los dividendos entre 1900-1910 y las operaciones de incremento de capital social en la misma década podemos concluir que por lo menos entre 1895-1906 las Compañías obtuvieron beneficios y se consideraron un buen negocio.

---

<sup>5</sup> Representaban el 2% del capital total de este padrón de empresas. México había logrado 100 años después de la primera Revolución Industrial inglesa consolidar firmas textiles capaces de satisfacer el mercado nacional de telas de algodón a pesar de la difícil competencia del exterior. Cf. D'olwer, L.N. (1965) Ceceña (1973).

<sup>6</sup> La CIASA cotizaba sus acciones en México y en la Bolsa de París. Morales (1996), CIASA (1899).

**Cuadro 2: Movimiento del Mercado de Acciones y Dividendos de las Firmas Textiles más grandes de México, 1894-1914.**

Sociedad	Valor de las acciones	Dividendos	Años
Cía. Industrial Orizaba	100\$ nominal 260\$ en el mercado de valores	25%	1895
		20% promedio	1894-1899
			1898
			1898-1906
		No pagó	1901
	12%--19%	1906-1907	
	8% promedio	1911	
Cía. Industrial Veracruzana con "Santa Rosa". En Puebla, propietaria (1921) de "La Covadonga" y "El León" (Atlixco)	100\$ nominal y 160/220 \$ en el mercado de valores. 250/257\$ valor de mercado 230/240 valor de mercado		1905
			1906
			1907
		13%	1905-1912
Cía. Industrial San Antonio Abad	100\$ valor nominal  107\$ valor de mercado  58\$ valor de mercado 43\$ valor de mercado	17%-26%	1894-1896
			1899-1907
		4%	1905
		8%	1906
			1909
		1914	
Cía. Industrial de Atlixco "Metepec"	100\$ nominal/146\$ valor de mercado 91\$ valor de mercado	9%	1905-1907
		No pagó	1908-1909
		4%	1909-1911
		4%-6%	1911-1914 <sup>7</sup>

Fuente: elaboración propia en base a Archivo privado de CIASA y Rosenszweig (1965).

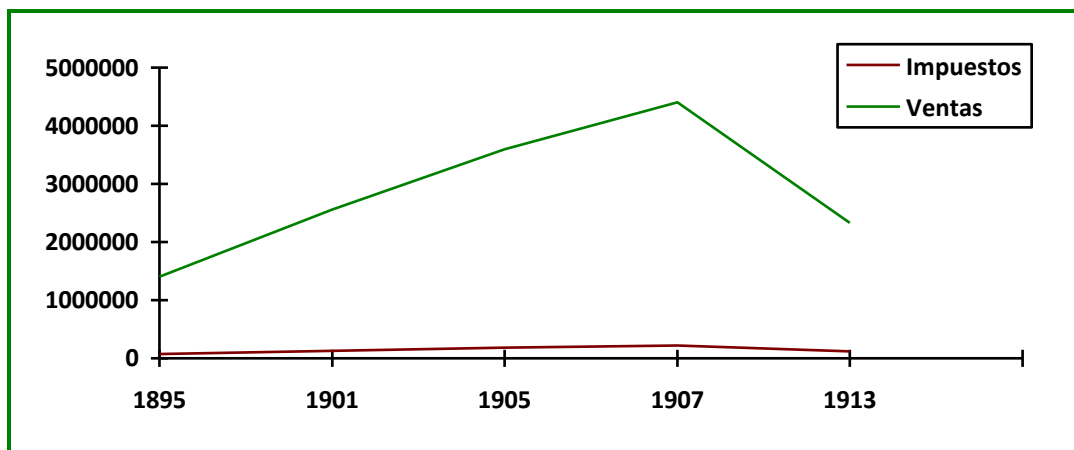
En cuanto a los incrementos de capital en la primera década del siglo, observamos que la Compañía Industrial de Orizaba (CIDOSA) invirtió capitales financiando varias fábricas. Comenzó apropiándose de "Cerritos" y de "San Lorenzo". Posteriormente fundó su fábrica más grande "Río Blanco" en 1892. En esta fábrica, entre 1889-1892 invirtió \$3,000,000. Hacia 1899 compró la vieja fábrica fundada por Lucas Alamán "Cocolapam" totalmente reconstruida y con una inversión de \$2,000,000. En 1911 iniciaba la construcción de otra fábrica llamada "Boquerón".

Sin lugar a dudas "Río Blanco" fue la fábrica que más gastos de operación produjo dentro del conjunto empresarial de la CIDOSA<sup>8</sup>. Hasta antes de la crisis de ventas que comienza justo con los años difíciles de la lucha armada de 1910, esta compañía otorgó dividendos por un valor de \$410,538 en 1908, declarando ganancias por \$2,550,751. En 1909 pagó en dividendos \$1,195,000.

<sup>7</sup> Archivo Privado de la CIASA. Rollo 1 DIHMO-BUAP.

<sup>8</sup> En 1908 gastó \$8,237,939 en Río Blanco. \$1,866,168 en San Lorenzo. \$774,058 en Cerritos y \$1,026,000 en Cocolapam. \$751,671 en energía hidráulica de Rincón Grande y en Cocolapam \$180,203 por concepto de instalaciones. Cf. Rosenszweig (1965) y Keremitsis (1973).

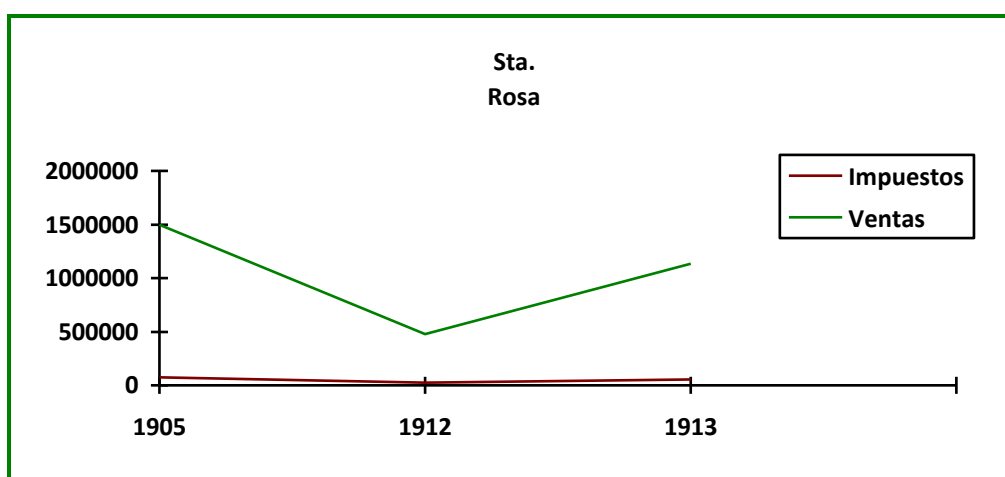
Gráfico 1: Compañía Industrial de Orizaba, S. A.



La Compañía Industrial de Atlixco logró una inversión similar a la CIDOSA cuando comenzó sus operaciones, sólo que los capitales se orientaron hacia una gran Fábrica. Inició con \$2,000,000 en 1899 y luego tenía \$3,500,000 en 1901 para un total de \$6,000,000 entre 1905-1909<sup>9</sup>.

Las otras compañías tenían comportamientos un tanto diferentes dependiendo de la fuente de sus datos. Así por ejemplo, los datos de CIDOSA se han tomado sobre el global de sus fábricas e inversiones mientras que, para el caso de la Compañía Industrial Veracruzana (CIVSA) la tendencia de los impuestos la conocemos sobre su fábrica más importante, "Santa Rosa". En 1910 la CIVSA reportaba ganancias por \$760,441 sólo en Santa Rosa. Pagó ese año en dividendos \$435,500. Es evidente que sus ganancias debieron ser mucho mayores.

Gráfico 2: Compañía Industrial Veracruzana, S. A.



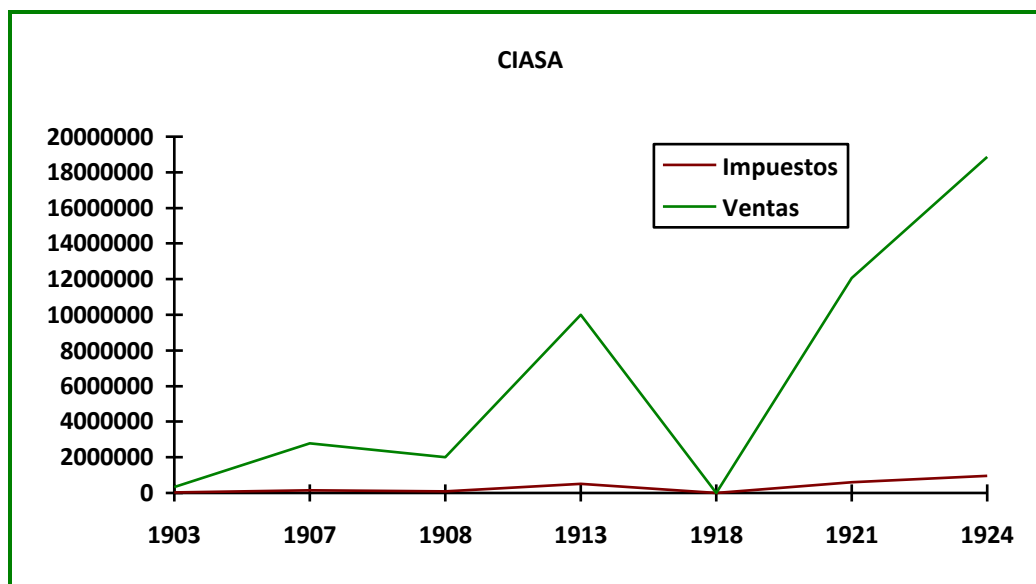
<sup>9</sup> AP. CIASA (1899-1910) y "Documentos relativos al aumento de capital social de la CIASA". En: Villela, J.M. (1899) Notario Público no. 25 libro 2 tomo I fjs. 361-f, AGN-M Morales (1996).

La Compañía Industrial de San Antonio Abad se formó sobre la base de integrar varias fábricas en operación, cuyos propietarios las aportaron a la sociedad como accionistas. Esta firma estuvo muy ligada a la CIASA por la mediación de Don Iñigo Noriega, gran inversionista de la cuenca de México (Tlalmanalco y Chalco). Contó con cuatro fábricas: San Antonio Abad, Barrón, La Colmena y Miraflores. En 1906 reportó ganancias sobre \$367,307 y pagó dividendos por \$280,000 al igual que las otras dos compañías citadas, las ventas parecieron declinar en los años de crisis. Entre 1905-1910 pagó por impuestos \$60,000 en promedio anual. Para 1912 la caída es pronunciada pues reporta impuestos por \$14,096

La Compañía Industrial Manufacturera contaba con un buen número de fábricas: “Hércules”, (Estampadora) San Antonio, La Purísima, Rio Grande, La Sultana y la Teja (Estampadora). Esta última gozaba de cierta independencia en el manejo de sus operaciones. En 1908 esta compañía reportaba ganancias por \$89,198 y para 1910 de \$11,280<sup>10</sup>.

Para la Compañía Industrial de Atlixco conocemos mejor el movimiento de los impuestos y las ventas para un período más largo. En general las tendencias de auge y crisis parecen ser similares a las de las otras firmas textiles pero el hecho de contar con una serie más larga nos permite ubicar mejor el impacto de la “etapa armada” de la Revolución de 1910 sobre la marcha de los negocios en este sector.

**Gráfico 3: Compañía Industrial de Atlixco, S. A.**



El gráfico correspondiente está elaborado sobre las ventas semestrales promedio de la Compañía en Metepec y hemos calculado los impuestos sobre la base del 5% sobre el total de ventas declaradas de acuerdo con la legislación de la época. Las proyecciones posteriores a 1910 se hicieron sobre la base de

<sup>10</sup> Rosenzweig, (1965), y Durand (1986).

pesos fuertes de 1902-1906 y suponiendo una tasa impositiva similar. Puede apreciarse claramente la crisis entre 1913-1918, justo los años álgidos de la etapa armada de la Revolución. La recuperación posterior aparece espectacular pero, tomando en cuenta que la capacidad instalada y el número de trabajadores no variaron sustancialmente, es muy probable que la inflación monetaria de los años veinte, y la realización de stocks almacenados en los años de cierre, influyeran notablemente en la tendencia alcista<sup>11</sup>.

Los negocios de la CIASA se concentraron, después de la Revolución, en la ampliación de la nave fabril de “Metepec” y los aumentos de capital social se dirigieron a las obras de infraestructura y transporte de insumos, materia prima y mercancías por medio del ferrocarril que enlazaron con la Compañía del Ferrocarril de San Rafael y Atlixco S.A.

Fuera del marco de inversiones en el sector manufacturero, los accionistas de la CIASA obtuvieron facilidades para invertir en el complejo minero de Guanaceví en Durango y, a título individual, muchos empresarios eran accionistas a la vez de otras compañías textiles. El grupo industrial de la CIASA participó, como accionistas individuales, en por lo menos tres otras grandes firmas, a saber: Compañía Industrial San Antonio Abad, Compañía Industrial Manufacturera y la Compañía Industrial de Orizaba.

### **La política fiscal de fomento para la gran industria textil en el Porfiriato: 1890-1910**

Las grandes firmas textiles ya mencionadas en el primer apartado de este ensayo aprovecharon las concesiones que les facilitaron el camino para la localización industrial de sus proyectos *sin tener que modificar el patrón histórico de asentamiento, de construcción de naves fabriles y la explotación de fuentes tradicionales de energía*. Las concesiones se distinguieron según los proyectos de inversión y la relación más o menos directa de los concesionarios con la administración estatal o federal. Cuando se piensa en las concesiones porfiristas nos referimos esencialmente a las preferencias y privilegios que el Estado (ámbito federal o local) otorgaba para que los particulares extranjeros o nacionales pudieran explotar recursos naturales en propiedad, como las tierras o aguas, con nulos o bajos impuestos, dedicados a la construcción de empresas industriales.

En la rama textil, las concesiones federales se apegaron a la legislación del Código Comercial de 1887 y a sus ediciones subsecuentes, así como a los estímulos fiscales emanados de la ley del timbre de 1893. Sin embargo, los textiles se favorecieron de manera indirecta gracias al proteccionismo que gravaba con altos aranceles las importaciones extranjeras de manufacturas textiles, como parte de la política fiscal de ingresos del Estado. Este proteccionismo dejó a la industria en una situación favorable para la inversión en grandes compañías bajo la tutela protectora del Estado.

---

<sup>11</sup> Morales (1996) y (1988).

No debe descartarse tampoco como factor de estímulo al desarrollo de la industria textil el conjunto de fenómenos monetarios que desembocaron en devaluaciones de la plata entre 1890-1905 cuyos niveles de inflación provocaron la difícil comercialización de efectos extranjeros en el sector<sup>12</sup>. La contrapartida a esta situación radicó, para pequeñas empresas con problemas de liquidez, en el alto costo de las importaciones de maquinaria y materia prima (algodón) en coyunturas de escasez. De alguna forma, las grandes firmas intentaron compensar estos desequilibrios con una alta competitividad en el mercado interior, favorecida en buena medida por los estímulos estatales más que por verdaderas presiones del mercado.

El gobierno federal estableció contratos con particulares para concesiones tendientes a explotar las aguas de los ríos para utilizarlas como fuerza motriz. Las concesiones permitían toda clase de modificaciones en las tierras y aguas objeto de las mismas, tales como: construcción de presas, desviación del cause de ríos, con la salvedad que todas las aguas utilizadas debían ser reintegradas al cause del río después de la toma autorizada correspondiente. Lo interesante de estas concesiones radica en que, de acuerdo con el espíritu de la legislación vigente, el concesionario tenía facultades para expropiar todas las tierras que necesitare utilizar por causa de la concesión otorgada. De acuerdo con este espíritu, los recursos y tierras materia de afectación por la expropiación judicial pasaban a ser propiedad, sin límite de explotación de subsuelos, de los concesionarios que, por lo general, representaban los intereses de grandes firmas de tipo familiar o por acciones. Las limitaciones a la explotación de recursos dentro de una propiedad relacionada con una concesión federal estribaban en la salvedad de que dichos recursos, tratándose de aguas, tenían que ser administrados dentro de la propiedad y que, en el caso de que éstos guardasen límites con propiedad federal, no debían modificar la naturaleza del cause afectando las demás propiedades. También se limitaban las concesiones, en la ley pero no en la práctica, cuando su explotación perjudicaba a concesionarios o propietarios establecidos con anterioridad.

En el ejemplo de la CIASA, ésta supo aprovechar las concesiones muy favorables que, a *título personal*, Don Luis Barroso Arias obtuvo con anterioridad a la fundación de la misma y que poco tiempo después traspasó bajo la forma de *acciones*. Estas concesiones permitían la explotación como fuerza motriz de las aguas del río de “San Baltazar” al noroeste de la ciudad de Atlixco y al mismo tiempo permitían la expropiación de tierras aledañas para los fines específicos de establecer una fábrica textil. Cuando en 1899 se funda la CIASA uno de los componentes principales del capital social lo constituyó el conjunto de concesiones obtenidas por Barroso Arias. En realidad este comerciante de origen asturiano hizo todo un conjunto de maniobras de intermediación para obtener a su favor concesiones que originalmente habían sido intentadas sin éxito por hacendados y especuladores de la región del valle atlixquense. El 10 de enero de 1898 el ya citado Lic. Luis Gómez Daza, obtuvo la concesión federal para

---

<sup>12</sup> Dawn Keremitsis consigna en 1898 una inflación que provocó que el precio de las telas inglesas en México se elevara de un peso a dos pesos diez centavos. Keremitsis (1973), p.87

usar como energía hidráulica las aguas del mencionado río y - después de conflictos con hacendados y agricultores del valle ligados a las aguas de “San Baltazar”-resultó representante de los intereses del comerciante e industrial vecindado en México, ni más ni menos que Luis Barroso Arias.

Es interesante constatar cómo en poco más de un mes de haber adquirido la concesión federal, el Lic. Gómez Daza la cede a “su representado”. Como consecuencia de las negociaciones de Gómez Daza con los intereses regionales, el haber pactado con los hacendados Marcelino Zepeda y Ramón González la cesión de los derechos de sus tomas de agua para la concesión de Barroso Arias, la naciente CIASA se consolidó un año después sobre la base de dos ventajosas negociaciones de concesión de aguas y tierras que le otorgarán de entrada una importancia relevante dentro del conjunto de intereses de la región por las siguientes razones: 1) La concesión obtenida por Gómez Daza permitió aprovechar el cauce del río desde los manantiales de la hacienda de Metepec hasta el punto conocido como Nahualapa. Esta toma era muy importante porque permitía unir las tomas del manantial y del río justo antes de las tomas de la fábrica “El León” del grupo industrial Hnos. Lyons. 2) La concesión de los señores Zepeda y González aseguraba el control del cauce inicial del propio río. Esta comenzaba desde donde nace el mismo (ojo de agua de “San Baltazar”) hasta los manantiales de “Metepec”.

Cuando Barroso Arias traspasa su calidad de concesionario a la CIASA, estas ventajas estratégicas y las obras de canalización ya ejecutadas por el Ing. alemán J. Von Thaden, valuadas en \$90,000.00 oro nacional de la época, convirtieron a la compañía en la primera empresa en ocupar el cauce del río y manantiales antes que todas las demás unidades productivas ya establecidas con anterioridad. Al gozar de una graciosa flexibilidad en la aplicación de las leyes de concesiones del Código de Comercio de la época, las consecuencias inmediatas se tradujeron en la *expropiación* de tierras agrícolas de haciendas con perjuicios inevitables para productores ya establecidos<sup>13</sup>.

Convertido en representante legal de los intereses de Barroso Arias, el conflictivo Lic. Gómez Daza presionó a los propietarios de las fincas afectadas por el decreto de expropiación para que, sin llegar al juicio conducente, se decidieran por venderlas a precio de remate. De acuerdo con el contrato de concesión, el cual fue reformado en favor de Barroso Arias para las dos antiguas concesiones del 11 y 28 de enero de 1898, se permitió explotar hasta 4,500 litros por segundo de agua para industria de hilados o la que estableciere, pudiendo utilizar dicha cantidad de agua para energía hidráulica directa o transformarla en eléctrica y transportarla a distancia<sup>14</sup>. Por el artículo 12 de la legislación de contratos de concesión, (Ley del 6 de Junio de 1894) Barroso Arias quedó facultado, como ya se hizo notar, para las expropiaciones a que hubiere lugar. Evidentemente la resolución del problema de las expropiaciones benefició enormemente en lo personal a Barroso Arias. Los terrenos particulares que Gómez Daza solicitó en expropiación judicial el 14 de febrero de 1899 ante el juez de distrito de Puebla fueron: a)

<sup>13</sup> Para lo relativo a las concesiones de aguas de esta Compañía véase “Alegato de aguas....” (1921)

<sup>14</sup> *Diario Oficial de la Federación*. 08/02/1898 No. 33 y 15/02/1898 No. 39



Terrenos de la hacienda de “San Diego Metepec”, propiedad del Coronel Javier Rojas; b) Terrenos del Rancho “El Bosque” o “Moyotzingo” propiedad del Sr. Tomás Velázquez.

Hecho el depósito legal de \$2,000.00 en el Banco de Londres y México<sup>15</sup>. Barroso Arias ocupó provisionalmente las fracciones de terreno aludidas, lográndose finalmente que sus propietarios acabaran vendiendo sus fincas pues el perjuicio era grave en ellas al quedar afectados los proyectos de irrigación que se habían propuesto para sus cultivos trigueros. Dichos proyectos consistían en la introducción de pozos artesianos para riego, en sociedad con los Sres. Aurelio Madrid y Miguel A. Salas (hacendados). Estas haciendas pertenecieron a la fracción occidental del río “San Baltazar”, caracterizada dentro de las tierras de temporal.

Como producto de estas ventas forzadas los terrenos expropiados incluyeron el casco de hacienda, la maquinaria y el motor de vapor para los pozos. Tan sólo “Metepec” se liquidó en \$14,000.00. La maquinaria y enseres se liquidaron por \$6,300.00. Una verdadera ganga<sup>16</sup>.

Las concesiones federales siguieron una tónica similar en toda la República. Desde el punto de vista fiscal, acompañaron exenciones, tarifas y subvenciones sobre: 1) Pagos de derechos de inspección fluctuantes entre 125-250 pesos; 2) Exención de aranceles por una sola vez por la importación de toda la maquinaria y demás enseres para ejecutar los trabajos de las concesiones; 3) Exención de derechos sobre el capital invertido en las obras de la concesión por un promedio de 5 años.

El único impuesto federal que tenían que pagar los concesionarios ante Hacienda era el del Timbre, además de los derechos regionales que los Estados y Municipios aludidos en concesiones federales reclamaban a discreción.

Las facilidades que otorgaba la Federación para las concesiones acarrearón un problema no resuelto a lo largo de las primeras cuatro décadas del siglo XX. Por el artículo 19 de los contratos de concesión federal, los concesionarios podían traspasar las concesiones a ciudadanos mexicanos o sociedades mexicanas constituidas bajo las leyes del país. Por el artículo 20 los concesionarios podían crear sociedades anónimas y obligaciones comunes y disponer de capital accionario. Esta reglamentación fue el origen histórico de la enorme especulación desatada durante todo el porfiriato y buena parte del periodo revolucionario con la compra-venta y traspasos de concesiones, muchas de las cuales nunca llegaron a ser realidad<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> El Banco de Londres y México, S.A. (BLYMSA) fue el principal intermediario de los negocios de la CIASA tanto en la ciudad de México como en la de Puebla.

<sup>16</sup> Precio de venta de las franjas de terreno (en expropiación) de Metepec y Tenantitla. \$1450.00 M. N. Gobernación, 1898. Archivo Municipal de Atlixco. (AMA)

<sup>17</sup> Como modelo de contrato de concesión véase el celebrado entre la Secretaría de Fomento y Manuel Tamborrel para el aprovechamiento de las aguas del río Conchos en el Estado de Chihuahua. *Diario Oficial de la Federación*, 24 de Febrero de 1910. pp. 35-39.

Las exenciones fiscales hacen referencia fundamentalmente a la política fiscal del Estado Porfirista en materia de impuestos directos al Comercio y a la Industria. Los impuestos a la industria textil durante el régimen porfirista fueron muy desiguales al nivel de los Estados y Municipios. La mayoría de los impuestos federales en general, recayeron en contribuciones indirectas relacionadas con el comercio de exportación e importación. Al nivel del mercado interior, las medidas de supresión de alcabalas dejaban la facultad plena al gobierno federal de legislar para homogenizar los impuestos estatales y municipales. En realidad, muchos Estados y Municipios disputaron territorios y límites geográficos por el control fiscal de grandes empresas ante la variedad de impuestos que todavía prevalecían.

Desde los tiempos del general Santa Anna, (1836-1854) en la industria textil se tomaba como base de impuesto el número de husos por fábrica. Con la ley del timbre de 1893 se cobraba el 5% del valor de las primeras ventas de hilos de algodón y paños. En 1894 se fijó una cuota federal de \$800,000.00 a la industria la cual al parecer llegó a un tope de \$1,200,000.00<sup>18</sup>. Desde esa época, los empresarios se organizaron creando una comisión que supervisaría el cobro correcto del impuesto correspondiente<sup>19</sup>. Por efecto de dicha ley, a finales del XIX, la industria textil había pagado más de un millón de pesos en impuestos al gobierno federal (en 1903 la recaudación era superior a los dos millones).

El carácter desigual de estos impuestos se dejó ver en el trato a pequeños empresarios y artesanos. A estos últimos se les imponían cuotas de 20 cvs. mensuales por telar. Muchos grupos protestaron por medidas como ésta que los obligaba a desaparecer a pesar de constituir un mercado importante para las fábricas de hilados y tejidos. Pero en realidad la fuerza de la élite manufacturera se hizo clara cuando ésta presionó al gobierno federal para evitar la proliferación de una zona textil en el norte del país incrementando impuestos al 10% sobre importaciones y la prohibición de trasladar mercancías al centro del país.

Todas las fábricas que se establecían en estos años gozaban de exenciones por períodos de 5 a 10 años. La fábrica de "Metepec" de la CIASA se consideró dentro de las fábricas exentas por 10 años. Esta distinción federal no la hizo eximirse de impuestos locales y estatales que variaban mucho de Estado a Estado del país. En Puebla, los impuestos que ocasionaban las fábricas que estaban por inaugurarse se estipulaban por concepto de establecimiento industrial. Por 10 años no se pagaban impuestos estatales de contribuciones, pero sí los de contribuciones y mejoras municipales<sup>20</sup>.

Otra fuente importante de beneficios fiscales indirectos era el juego de influencias o control de las Juntas Calificadoras que los grandes empresarios tenían, con el objetivo expreso de rebajar las cuotas del Ramo de Patente o el Impuesto sobre las Ventas. Tan sólo en el año fiscal de 1907 la Junta Califica-

---

<sup>18</sup> Sterret and Davis (1928), p.55

<sup>19</sup> Keremitsis (1973).

<sup>20</sup> Gobernación, 1899. "Relativo a que inauguradas las fábricas de Hilados se haga el cobro del impuesto correspondiente" Archivo Municipal de Atlixco. (AMA)

dora Nacional del Impuesto sobre Hilados y Tejidos de Algodón quedó conformada con los fabricantes: Iñigo Noriega, Luis Barroso Arias, Agustín Garcin, Emilio Vega y Juan N. Nieto junto con el Oficial Mayor de la Secretaría de Hacienda y el Jefe de departamento de Registro de la misma. En el Segundo Semestre de 1907 se incorporaron Emilio André y Félix Martens en lugar de Agustín Garcin y Emilio Vega<sup>21</sup>.

Como ejemplos regionales de esta situación tenemos que hacia 1913 en Nuevo León la contribución predial era del 8 al millar anual y no existían contribuciones personales. En Tlaxcala se cobraban 5 cvs. mensuales por cada huso y los trabajadores pagaban una cuota mensual de 10 cvs. para instrucción pública. En San Luis Potosí se cobraban 50 cvs. por telar y los obreros no pagaban contribución directa<sup>22</sup>. La importancia de los impuestos municipales debió ser grande en Atlixco a tal grado que las disputas por los límites entre la municipalidad y otras terminaron con el decreto del 3 de marzo de 1905 que incorporó a la fábrica y pueblo de "Metepéc" a la municipalidad de Atlixco en perjuicio del asentamiento original perteneciente al municipio de Tianguismanalco. "Metepéc" se convirtió en el límite de las dos jurisdicciones municipales. Las contribuciones directas en Atlixco eran motivo de constante choque y protestas locales por parte de los trabajadores<sup>23</sup>. En 1913 las contribuciones directas de obreros eran de 15 cvs. promedio al mes para el ramo de Instrucción Pública.

Con la intención de deducir impuestos, las grandes compañías como la CIASA tenía la política de otorgar servicios al municipio de Atlixco: alumbrado eléctrico, telefonía, piedra para construcciones, carretera y un ferrocarril que comunicaba la cabecera distrital con los municipios cercanos a las operaciones de la fábrica. Al parecer, Puebla fue un Estado donde el fomento a las inversiones industriales se caracterizó por bajos impuestos y muchas concesiones respecto a Estados como México y Jalisco.

La construcción de los ferrocarriles no sólo sirvió de puente para la consolidación de la economía de exportación orientada al mercado norteamericano. Las redes ferroviarias facilitaron la expansión del mercado interno a lo largo del tendido de vías<sup>24</sup>. Muchos centros fabriles se desarrollaron al paso del ferrocarril. Tal fue el caso de la zona industrial de Orizaba en Veracruz. En Puebla el tendido de vías, muchas de ellas para ferrocarriles de tracción animal, comunicaba ya desde el XIX al corredor industrial de la ruta del río Atoyac a Cholula y Huejotzingo. El tendido se hizo necesario para agilizar la circulación de insumos, mercancías y fuerza de trabajo para una industria local ya establecida.

---

<sup>21</sup> *Periódico Oficial del Estado de Puebla*. Departamento de Hacienda. Telegramas del 5/12/1906 y 11/06/1907 Toms. 194 S 1906 f 467 y 198 S 1907 f 501.

<sup>22</sup> Archivo General de la Nación (A.G.N.) Gobernación, Sección 1ª. Año de 1913.

<sup>23</sup> La historia de las disputas de límites territoriales y su relación con los impuestos locales está todavía por nacer. En Puebla tuvieron una gran intensidad en estos años de "crecimiento acelerado" e.g. la fábrica "la Covadonga" y los límites Puebla/Tlaxcala o los límites entre los estados de México-Puebla por la hacienda de "Rio Frio" propiedad de Iñigo Noriega en conflicto con hacendados poblanos.

<sup>24</sup> "El lento crecimiento de la población y lo bajo de los salarios limitaban la cantidad de ropa que podía venderse en el área, haciendo esencial (los ferrocarriles) el acceso a áreas que antes estaban aisladas para el crecimiento de la industria de consume". Keremitsis (1973), p.158

Entre las grandes firmas establecidas en el Estado, la CIASA contempló siempre construir una vía de ferrocarril que pudiera conectar a su fábrica con el gran mercado de la Ciudad de México. Con esta idea, ya desde el 23 de mayo de 1898 se otorgó la primera *subvención federal* para la explotación de una vía para el “Ferrocarril de San Rafael y Atlixco”. La compañía pretendió enlazar la Fábrica de Papel de “San Rafael” en Chalco, con la Ciudad de México. Como ya sabemos ahora, muchos empresarios importantes de la CIASA fueron integrantes del Consejo de Administración de la fábrica de “San Rafael” y decidieron crear una empresa conjunta llamada “Cía. del Ferrocarril de San Rafael y Atlixco S.A.”. Intentaron conectar Atlixco con el ramal de vía proyectado de “Metepec” a México vía Ozumba pasando por “San Rafael” y la Cía. Agrícola de Xico, propiedad de Iñigo Noriega, todo en la cuenca de Chalco. El ramal de la CIASA constó de 9 km otorgando transporte no sólo de maquinaria, mercancías y materias primas en conexión con el Ferrocarril Interoceánico en Puebla, sino de carga general y pasajeros. Hacia 1906 la CIASA se convirtió en accionista de la “Cía. del Ferrocarril de San Rafael” al traspasar el control del ramal a dicha empresa para completar la operación de unión de toda la línea. En 1907, el ramal llegaba a Tochimilco y hacia 1914 daba servicio hasta Santa Catarina, un punto intermedio de tránsito por el Estado de Morelos vía Cuautla. Con la Revolución de 1910 nunca se logró terminar todo el tendido y estuvo un buen tiempo abandonado hasta que, en 1918, la CIASA reanuda el servicio exclusivo del ramal conectado a México por el Interoceánico. El gran proyecto a partir de 1923 era “...unir a Apasco con Santa Catarina para que el recorrido sea directo entre las ciudades de México y Atlixco”<sup>25</sup>.

El establecimiento del ferrocarril tuvo el apoyo de subvenciones consistentes en financiamiento por parte del gobierno Federal y Estatal para la construcción de la vía en los límites del Estado. Dentro de las subvenciones importantes en territorio del Estado de Puebla para el tendido de vías de ferrocarril estaban:

--> La del 22 de julio de 1897 que subvencionaba con \$10,000.00 al Ferrocarril Carbonífero de Oaxaca.

--> La de los hermanos Lyons que contrataron con el ayuntamiento de Atlixco para la vía de ferrocarril entre la estación del interoceánico y su fábrica en construcción. (De tracción animal) (25/12/1897)

--> La de José Sánchez Ramos que solicitó a nombre de la Cía. del Ferrocarril de “San Rafael” y de la de “Xico”, subvención recibiendo \$1,000.00 por cada 4 km. de vía construida en el Estado de Puebla. (1898) Se trataba del tren vía portátil eléctrico del que surgiría después el ramal de Metepec<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> A.P. Ciasa R. III C. 36 Of. 3 Y 4 12/11/1921 Y 29/09/1923.

<sup>26</sup> “Vías de Comunicación” en: Memoria Instructiva...(1899) T.III pp.XXXIII-XXXIV y Memoria... (1907-1908) pp. 367-369 “Ferrocarriles” e Informe de la Jefatura Política del Distrito de Atlixco. 14/10/1906. (1907) pp.214-220. (AMA)

Las concesiones, exenciones y subvenciones federales impactaron de manera importante la estructura de egresos del gobierno federal en los primeros quince años de la administración porfirista.

### **Continuidades y cambios de la política fiscal de fomento en la industria textil: 1912-1925<sup>27</sup>**

Como consecuencia de la guerra civil, la anarquía fiscal ya analizada líneas arriba fue momentáneamente controlada por el gobierno de Carranza (1917-1920). Esto se reflejó en la estructura de egresos de este período en donde el énfasis en privilegiar las inversiones del Estado y el cumplimiento de las obligaciones de la Deuda Pública, tomó un lugar más activo sobre las subvenciones federales. El carácter arbitrario y altamente discrecional de los impuestos a la industria textil se confundió en ocasiones con las nuevas interpretaciones de la Constitución de 1917, en particular al controvertido artículo 27 que afectaba directamente al antiguo reglamento de contratos de concesiones federales y estatales.

En el ejemplo ya citado de la CIASA, cuando los privilegios de exenciones fiscales terminaron en 1913, su política de pagos fue muy interesante, pues siempre pretendió seguir la tónica de pagar con servicios, algo común a todas las grandes compañías industriales de la época. Los enfrentamientos constantes con un Estado que se había apartado de una política de fomento a base de grandes concesiones y subvenciones para este tipo de inversiones, y los conflictos propios del estallido revolucionario ensancharon la barrera de la incomprensión, sobre todo a partir de 1920. En 1922 con apego a la ley del Timbre vigente de 1898, las fábricas poblanas pagaban un total de \$173,000.00 sobre 238,649 husos (promedio de 78 cvs. por huso funcionando). "Metepec" pagaba por sí sola \$24,623.88 de un promedio de 33,968 husos reportados a finales de 1912. En estos años se desató una agresiva política fiscal que provocó desconfianza y protestas constantes de la CIASA. En los tiempos del *privilegio* estaba exenta de la contribución predial en Puebla por 10 años sobre todas sus propiedades (En vigor desde 1903). Hacia 1908 el único impuesto que pagaba era el del 5% sobre las ventas de hilados y tejidos<sup>28</sup>. En 1913 la CIASA comenzó pagando un predial de 250,000 M.N. Incluía:

- 1) La Fábrica.
- 2) Anexos urbanos que formaron el caserío, mercados, jardines, etc.
- 3) Parte rústica. Tierras de labor, de riego, temporal, monte. (San Diego Metepec y Axocopan)

En total, eran 200 ha. de riego, 658 de temporal, 398 de monte. 25 ha. de Caserío. Todo ello hacia un total de 1,281 ha. Las dimensiones de la fábrica eran: 24 ha. 60 a y 57 c.a. En Atlixco pagaba hacia 1913 \$50,000.00 de predial rústico. Con los \$200,000.00 de predial urbano hacía el total de los

---

<sup>27</sup> Para este apartado y los subsiguientes véase también mi ensayo: "Los empresarios y la política fiscal de fomento industrial en Puebla, del Porfiriato a la Revolución: 1880-1930". Morales (2003), pp. 93-125.

<sup>28</sup> A.P. CIASA, R.I C. 36 of. I 04/02/1908.

\$250,000.00<sup>29</sup>. Estas tierras “rústicas” de labor se conservaron porque tal parece que la CIASA las ofrecía en arrendamiento. El proyecto fabril no contemplaba explotaciones agrícolas vinculadas a las haciendas pero no impedía el arriendo de las mismas para el establecimiento de una versión moderna de un “*real industrial*” a la usanza minera. Por ejemplo, en 1913 le arrendó tierras a un tal Manuel Gómez. A su vez, dicha persona subarrendaba a campesinos.

Con motivo de las fricciones empresa-estado en los años veinte, cuando el “aura” paternal de Don Porfirio Díaz había desaparecido de la escena política para ser sustituido por otra de legitimidad política diferente, muchas de las tierras de la compañía fueron motivo de afectaciones agrarias para evitar que arrendatarios pagaran sus cuotas a la misma. Con estas presiones, la CIASA se desprendió poco a poco de las tierras de labor vendiéndolas anticipadamente, como sucedió con el Rancho de Moyotzingo vendido a Abraham Howland en 1921<sup>30</sup>.

Los límites de la intolerancia con el Estado Revolucionario se dieron entre 1922-1924. El 15 de abril de 1922, por un decreto local, se exigió a la CIASA un impuesto adicional del 40% sobre las fábricas textiles. La compañía alegó en descargo que ofrecía servicios educativos con 2 escuelas sostenidas por ésta desde su fundación. Sostenía una nocturna desde hacía 3 años, para los obreros. Con el municipio cubría el predial ya explicado. Con el nuevo impuesto la competitividad de los productos de la CIASA se vería notablemente afectada pues en otros estados dicho impuesto no existía<sup>31</sup>.

En otro alegato con el gobierno del Estado, la CIASA protestó por la interpretación que la oficina recaudadora de rentas hizo de supuestas “fábricas de blanqueo y estampe” por lo que se pretendía cobrar 2 impuestos más por derechos de patente por considerarse fábricas adicionales de la CIASA<sup>32</sup>. En 1924, la contribución por esos conceptos era en promedio mensual de 200 a 300 pesos. La CIASA reclamó por el hecho de que la resolución de la tarifa se hizo sin esperar el término del año fiscal que se regía por tarifa distinta. De alguna manera, se vio obligada a aceptar el impuesto especial sobre patentes por el cual había protestado desde 1921.

Al revertirse los privilegios fiscales con el fin del Porfiriato, el nuevo Estado Revolucionario intentó financiarse a costa de las grandes corporaciones, cuyos patrones no se distinguieron por ser fieles aliados de la causa armada. Una de las razones que compañías como la CIASA alegaban como señal de atraso y estancamiento de nuevas inversiones durante la década de 1920 fue sin duda la política fiscal desigual. La CIASA declaraba constantemente no haber realizado mejoras ni ampliaciones a la fábrica puesto que todo ello era signo de mayores impuestos<sup>33</sup>. Para evadir impuestos abrió al tráfico público los caminos de la fábrica de “Metepéc” a Atlixco y a “San Baltazar” con la condición de que el Municipi-

---

<sup>29</sup> A.P. CIASA, Ídem. 31/01/193.

<sup>30</sup> A.P. CIASA R.II C.36 Of.2 20/10/1914 Y R. III C. 36 Of. 4 24/10/1923.

<sup>31</sup> A.P. CIASA R.III C.36 Of. 3 20/06/1922.

<sup>32</sup> A.P. CIASA R.III C.36 Of. 3 06/07/1922 Y 07/12/1922.

<sup>33</sup> A.P. CIASA R.III C.36 Of. 4 18/04/1924 Y 10/10/1924.

pio de Atlixco se encargase de las reparaciones por medio de impuestos a dueños de transportes<sup>34</sup>. Proporcionaba a la Beneficencia Pública del Estado artículos de su fabricación y al ayuntamiento de Atlixco materiales y dinero para mejoras de las escuelas y para los niños del hospicio<sup>35</sup>. En “Metepéc” se había instalado una administración de correos y se propuso a la Dirección General de Correos una renta mensual de \$10.00 en una casa de la calle principal “donde están las casas de todos los empleados de categoría” (en 1908 pagaban \$5.00 semanales de renta). También se propuso instalar una oficina de Telégrafos nacionales en la fábrica hacia 1920. Respecto de los servicios de salud pública, enfermedades y accidentes en la fábrica y caserío, éstos siguieron siendo cubiertos por cuenta de la empresa. Había un médico para obreros. Cuando el servicio no se otorgaba en la fábrica se les enviaba al hospital de San Juan de Dios de la ciudad de Atlixco y la CIASA costaba los gastos<sup>36</sup>.

En un informe al Secretario de Industria, Comercio y Trabajo en 1923, la CIASA decía tener gastos de \$600.00 mensuales en personal y útiles de las escuelas donde tenía a 65 niños, 50 niñas, 200 adultos, un maestro, una maestra y ocho ayudantes. Hacia el año de 1921 tenía 96 obreros inscritos de los que asistían 50 a la escuela nocturna<sup>37</sup>.

En el alegato sobre aguas de jurisdicción federal de 1921, que hace valer las leyes Carrancistas plasmadas en el artículo 27 constitucional de 1917, ante la Suprema Corte de Justicia, la CIASA no tenía argumentos sólidos para defender su posición. Como parte de su estrategia por salvarse de pérdidas económicas ante estos embates de las nuevas leyes revolucionarias, la empresa decidió liquidar las tierras de Axocopan y asegurarse el control de las aguas aunque no hubiere logrado el fallo a su favor sobre la supuesta propiedad de las mismas. Ya en 1920, el juez de distrito en Puebla, había fallado en contra del amparo solicitado por la CIASA para que los manantiales de Axocopan se mantuviesen bajo su jurisdicción:

“Que como claramente se ve de todas las constancias de que minuciosamente se acaba de hacer referencia, no aparece dato alguno que funde el derecho de propiedad ni de posesión, ni aún de simple tenencia, que la CIASA pretende tener respecto de los manantiales y arroyo de Axocopan pues que si bien adquirió por expropiación judicial los terrenos de ignorados vecinos del pueblo de Axocopan para los fines expresados en los contratos de concesión, para construir obras para el uso y aprovechamiento como fuerza motriz de las aguas del Río de San Baltazar o Cantarranas, tales contratos de concesión en nada se refieren a los manantiales y arroyo de Axocopan, en consecuencia, la declaración hecha por la Secretaría de Agricultura y Fomento sobre que esos manantiales y arroyo de Axocopan son propiedad de la nación, no viola, en perjuicio de la CIASA quejosa, las garantías constitucionales que invoca en su demanda de amparo, toda vez que esa declaración no la priva de la propiedad, posesión o derecho que no tiene en los repetidos manantiales y arroyo de Axocopan, los cuales están de lleno comprendidos en la clasificación de aguas de propiedad nacional consignada en el párrafo quinto del Art.27 de la Constitución General”<sup>38</sup>.

---

<sup>34</sup> A.P. CIASA R.III C.36 Of. 4 22/02/1923.

<sup>35</sup> A.P. CIASA R. I. C.36 Of. 4 27/05/1924.

<sup>36</sup> A.P. CIASA, R. I. C.36 Of. 1 01/05/1908 y 16/06/1913. R.II C.36 Of. 3 02/02/1908

<sup>37</sup> A.P. CIASA. R.III C. 36 Of.Iv 10/08/1923.

<sup>38</sup> Alegato... pp.9-10

En 1922 la CIASA declaraba que las aguas de Axocopan se aprovechaban en el riego del Rancho de Moyotzingo ya en propiedad de Abraham Howland, aclarando que ella se sentía en propiedad de las mismas (rentadas para el riego!)<sup>39</sup>. Hasta el término de sus operaciones en 1967, “Metepec” tuvo el control real de estas aguas aunque las sucesivas crisis de la empresa le obligaron a desincorporar las tierras y a frenar todos sus proyectos de expansión.

El pecado original de esta compañía nacional en territorio poblano fue el de que los principales accionistas se la habían jugado con Victoriano Huerta en la etapa armada de la Revolución, el trato no fue efectivamente el mismo para el resto de los empresarios locales.

Hacia 1925 se comienzan a notar cambios importantes en la política fiscal de la Revolución hacia el sector textil. En ese año de 1925 la industria textil de la lana se incorporó finalmente a esta legislación de contribuciones directas. En 1927, como medida de presión para los industriales que no querían aceptar la tarifa de salarios de la Convención Obrera del Ramo Textil, los impuestos sobre ventas fueron incrementados, aboliéndose en agosto de ese mismo año pero con un aumento general de los impuestos al 8% sobre ventas de hilo y ropa de algodón y sus mezclas, 13% sobre los productos de lana o yute y un 10.25% sobre la industria del sombrero. Es importante dejar en claro que en estos años, como lo veremos en el análisis de las transferencias en este periodo, el servicio de la deuda ganaba mayor importancia, por lo que se adicionó un impuesto del 10% para el servicio de dicha deuda.

**Cuadro 3: Evolución de los impuestos al sector textil mexicano entre 1924-1927**

Frecuencia	1924	1925	1926	1927
Masa Impositiva Bruta	\$6,020,000.00	\$6,238,000.00	\$5,061,000.00	\$4,716,000.00

Fuente: elaboración propia en base a Sterret y Davis, *The Fiscal and Economic Condition of Mexico*. Informe presentado al Comité Internacional de Banqueros en México, mayo de 1928, p. 55.

Tomando en cuenta que las transferencias de estos años se dirigieron al servicio de la deuda, el incremento de las inversiones del Estado en infraestructura, en lugar de la política porfirista de subvenciones, la tendencia a la disminución de la captación fiscal del sector hacia 1927 puede deberse a la acogida de estímulos fiscales, pero quizá también y en mayor medida, a las crisis recurrentes de sobreproducción del sector y capacidad instalada ociosa, que repercutió en ajustes constantes de la tarifa del Timbre, del impuesto sobre ventas, etc. Si observamos el índice de actividad manufacturera textil entre 1899-1927 tenemos que antes de la Primera Guerra Mundial la industria textil tuvo su mejor periodo entre 1908-1912, con una caída fuerte entre 1914-1917 (datos no registrados), para estabilizarse y sobrepasar sus niveles anteriores a partir de 1921. El sector fue muy sensible a las coyunturas políticas

<sup>39</sup> A.P. CIASA. R.III C. 36 of.4 7/11/1922



internas y no fue sino hasta mediados de 1925 que las ventas se levantaron otra vez. Entre 1924-1927 las ventas tuvieron en general una curva depresiva, lo que coincide con esta contracción fiscal similar, además de las huelgas y crisis de 1926 que impactan los beneficios por encima de las ventas. Muchos de los estados de venta reflejaban en realidad stocks acumulados de los ciclos anteriores tomando en cuenta que el *ratio* entre algodón consumido y las ventas conserva una proporción cuasi inversa. La situación es más evidente entre 1918-1921 donde el número de plantas en operación, algodón consumido y telares y husos en operación fue similar a los años de auge y el volumen de ventas se disparó a más del doble en promedio. Es claro que la venta de bodega fue mucho mayor que la de la producción real, de allí que los impuestos sobre consumo (o ventas), cuya cuota era la misma hasta antes de 1928, (5%) fue constantemente protestado por los empresarios debido a que la producción se encontraba en realidad estancada.

**Cuadro 4: Indicadores de la Actividad Manufacturera Textil entre 1899-1927.**

Año	Nro. de Fábricas	Nro. de Husos	Nro. de Telares	Nro. de Trabajadores	Algodón Consumido (miles de Kg)	Ventas declaradas (miles de pesos)
1899	120	491,443	14,759	23,731	26,518	29,753
1900	134	588,474	18,069	27,767	28,985	35,459
1901	133	591,506	18,733	26,709	30,262	33,877
1902	124	595,728	18,222	24,964	27,628	28,780
1903	115	632,601	20,271	26,149	27,512	36,907
1904	119	635,940	20,364	27,456	28,841	42,511
1905	127	678,058	22,021	30,162	31,230	51,241
1906	130	688,217	22,776	31,673	35,826	51,171
1907	129	613,548	23,507	33,132	36,654	51,686
1908	132	732,876	24,997	35,816	36,040	54,934
1909	129	726,278	25,327	32,229	35,435	43,370
1910	123	702,874	25,017	31,963	34,736	50,651
1911	119	725,297	24,436	32,147	34,568	51,348
1912	126	762,149	27,019	32,209	33,154	63,802
1913	118	752,804	26,791	32,641	32,821	54,002
1918	104	689,173	25,017	27,680	20,334	48,567
1919	110	735,308	26,995	32,815	31,095	80,781
1920	120	753,837	27,301	37,936	31,694	120,492
1921	121	770,945	28,409	38,227	35,924	93,342
1922	119	803,230	29,521	39,677	34,654	85,023
1923*	110	802,363	29,618	39,142	16,172	48,475
1924	112	808,389	29,817	37,676	15,259	48,216
1925	131	831,524	30,800	43,196	20,499	54,210
1926	139	838,091	30,947	44,013	20,761	47,719
1927	143	832,193	30,790	41,214	19,103	44,901

Fuente: elaboración propia en base a los datos de Sterret y Davis (1928) y las estadísticas de 1899-1922 sacadas del *Anuario Estadístico*, año 1923-1924, Tomo II, página 135. Los años posteriores fueron obtenidos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP) *Departamento de Impuestos Especiales*. Referencias: \* Los datos, a partir de 1923, fueron ajustados de la tabla de Sterret y Davis, con la media aritmética de los informes semestrales que reportaban actividad desde octubre del año anterior al mes de abril y subsiguientes. El reporte de 1927 se refiere exclusivamente al ciclo octubre 1926 al mes de abril de 1927

## **Conclusiones**

El periodo político y económico que va de 1880-1930 se caracterizó por un fuerte crecimiento económico perturbado por la coyuntura de guerra civil provocada por la llamada Revolución Mexicana, cuya fase armada entre 1910-1917, paralizó momentáneamente buena parte del sector manufacturero nacional y estatal. Aunque el proceso de recuperación de la economía y de la política fue relativamente rápido y ascendente sobre todo a partir de 1926, la continuidad de una política fiscal federal y estatal multiforme, desigual, altamente discrecional y confusa siguió siendo la tónica y el talón de Aquiles del sistema financiero mexicano en cuanto a la política de ingresos. El Fomento estatal a la industria obedeció a coyunturas de penuria económica de las finanzas públicas en cuanto al incremento arbitrario de impuestos al sector fabril, o una relativa liberalidad y estímulo a grandes proyectos de inversión, de forma selectiva en función de beneficios adicionales para el propio Estado o de los intereses personales de los gobernantes en turno.

La Política de Concesiones, Exenciones y Subvenciones fiscales del Porfiriato sufrió pocos cambios hasta antes del plan sexenal de Lázaro Cárdenas (1934-1940) y quizá la industria perdió la protección subsidiaria del Estado a partir de 1922-1926 pero sin significar esto que la mayor eficiencia en el cobro de impuestos, la unificación de impuestos estatales y nacionales, aliviara la delicada crisis estructural que el sector manufacturero ya reflejaba y cuyo origen (baja productividad, capacidad instalada ociosa, altos costos de operación y transacción) databa desde los principios de la administración porfirista. Aquellas familias de empresarios que lograron negociar a tiempo las nuevas “persecuciones fiscales” de la Revolución, selectivas y orientadas a castigar a quienes habían colaborado con el antiguo régimen, sobrevivieron y se las ingenieron para evadir impuestos o negociarlos por servicios, o simplemente cancelarlos, sin que esto haya significado una reforma profunda del sistema industrial mexicano heredado del régimen porfirista y de buena parte del siglo XIX. El ejemplo de las fábricas textiles históricas de Puebla ilustra muy bien el hecho de que el fomento industrial de la Revolución, al menos a escala regional, benefició y se apuntaló al mismo tiempo, sobre la base productiva ya construida en el siglo XIX, que en el impulso a la creación de “industrias nuevas”, como era la misión inicial de la Secretaría de Fomento, desde la adopción de los nuevos códigos mercantiles de 1886 y sus reformas subsiguientes. Por tanto, puede entenderse que una buena parte de la recuperación del sector manufacturero mexicano textil en los años previos al crack de 1929 pudo deberse también a la realización de los stocks almacenados en las grandes firmas en los años de cierre momentáneo provocado por la guerra civil.

## Bibliografía

### *Archivos y bibliotecas consultados*

Archivo General de La Nación. (A.G.N.) Ramo: *Depto. del Trabajo*.

Archivo General de Notarías de la Ciudad de México. (AGN-M) *Notario Juan M. Villela* No. 25 1895-1905.

Archivo General del Estado de Puebla. *Diario Oficial de la Federación: 1890-1930. Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Puebla: 1907-1930.*

Archivo Judicial del Estado de Puebla en el I.N.A.H. (AJEP-INAH) 1890-1905.

Archivo Municipal de la Ciudad de Atlixco, Puebla. (A.M.A.-P) *Gobernación*: 1880-1930.

Archivo Municipal de Puebla. *Boletín Municipal*: 1883-1920, *Actas de Cabildo*: 1890-1910, *Periódico Oficial del Gobierno del Estado*: 1880-1907.

Archivo Privado de la Compañía Industrial de Atlixco S.A. (A.P.-CIASA) Rollos I-II-III Microfilm. Libro Diario, Asuntos Obreros, Correspondencia. DIHMO-VIEP-BUAP. 1899-1927.

Biblioteca del Banco de México. *Colección de Impresos del periodo 1900-1930.*

Biblioteca Lerdo de Tejada. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Colección de impresos y libros del periodo 1890-1956.*

### *Impresos importantes del período*

Acosta, Alfredo (1917); *La gestión hacendaria de la revolución. Colección de artículos publicados en El Economista*, México, Secretaría de Hacienda.

*Alegato de aguas que presenta a la S.C.J.N. el Lic. Audomaro Reyes.* (1921) Motivo del amparo concedido a la CIASA respecto de la declaración del ejecutivo... Ed. Suprema Corte de Justicia. México.

Banco Central Mexicano (1908). *Las sociedades anónimas de México*, año I. México, BCM.

Banco de Londres y México (1964); *100 Años de Banca en México: Primer Centenario del Banco de Londres y México, S.A., 1864-1964*, México.

*Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos*, (1913). Librería Vda. Ch. Bouret, México. (Código de 1887)

*Memoria instructiva y documentada que el jefe del Departamento ejecutivo del Estado de Puebla presenta al XV Congreso constitucional.* 1899. "Vías de comunicación", Imp. De la Escuela de Artes y Oficios del Estado, Puebla. T. III 33-34.

*Memoria documentada que el jefe del Departamento ejecutivo del Edo. de Puebla presenta al XVIII congreso constitucional.* 1905. Imp. de la Escuela de Artes y Oficios, Puebla.

*Memoria Documentada que el jefe del Departamento ejecutivo del Edo. de Puebla presenta al XIX congreso constitucional.* 1907-1908. "Ferrocarriles" 367-369 e "Informe de la Jefatura Política de Atlixco" 214-220. Imp. del Estado, Puebla.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1951); *La hacienda pública en México a través de los informes presidenciales a partir de la Independencia hasta 1950 con notas aclaratorias*, advertencia preliminar de Ramón Beteta, México, Talleres Gráficos de la Nación, vol. I, p. 327.

Sherwell, G. Butler (1929); *Mexico's Capacity to Pay: A General Analysis of the Present International Economic Position of Mexico.* Washington, D.C.

Sterrett, Joseph Edmund y Joseph Standcliffe Davis. (1928). *The Fiscal and Economic Condition of Mexico.* Informe presentado al Comité Internacional de Banqueros en México, mayo de 1928.

### Bibliografía

- 📖 Cárdenas, Enrique (1983); *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, El Colegio de México.
- 📖 Cárdenas, Enrique (1994); *La hacienda pública y la política económica, 1929-1958*, México.
- 📖 Cárdenas, Enrique (comp.) (1993); "Historia económica de México", Lecturas 64, vol. III, de *El Trimestre Económico*, México, Fondo de Cultura Económica. México.
- 📖 Cardoso, Ciro. (1980); "Las industrias de transformación, 1821-1880." En Ciro Cardoso, ed., *México en el siglo XIX (1821-1910): historia económica y estructura social*, México. pp. 142-166.
- 📖 *Catálogo del Museo Obrero de Metepec.* (1988); México, Imss-Sep-Uap.
- 📖 Ceceña, José L. (1973); *México en la órbita imperial*, México, Ediciones El Caballito.
- 📖 Cerutti, Mario (1985); *El siglo XIX en México*, México, Claves Latinoamericanas.
- 📖 Cosío Villegas, Daniel, et. al., (1965); *Historia Moderna de México*, México, Hermes.
- 📖 Cossío Villegas, Daniel. (1932); "La cuestión arancelaria de México" en *Historia de la política aduanal mexicana*, 3v., México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- 📖 Chávez Orozco, Luis (1937); *Revolución industrial, revolución política*, México, Biblioteca del Obrero y Campesino.
- 📖 Chávez Orozco, Luis (1962); "La industria de transformación mexicana, 1821-1867." En Luis Chávez Orozco, ed., *La industria nacional y el comercio exterior*. México.
- 📖 Chávez Orozco, Luis y Florescano, Enrique (1965); *Agricultura e industria textil de Veracruz, siglo XIX*. Jalapa.

- 📖 D'Olwer, Luis Nicolau (1965); "Las inversiones extranjeras." En Daniel Cosío Villegas, ed., *Historia moderna de México: el porfiriato, la vida económica*, México, pp. 973-1185.
- 📖 Durand, J. (1986); *Los obreros de Río Grande*. México, Col. Michoacán.
- 📖 *Estadísticas económicas del porfiriato, Fuerza de trabajo y actividad por sectores*, (1960), México, El Colegio de México.
- 📖 García López, J.R. (1987); *Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español*. Las casas de banca asturianas del siglo XIX. Oviedo.
- 📖 Haber, Stephen (1992); *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial.
- 📖 Keremitsis, A. (1973); *La industria textil mexicana en el siglo XIX*, México, Secretaría de Educación Pública, (SepSetentas, 67).
- 📖 Marichal, Carlos (comp) (1997); *Historia de las Grandes Empresas en México. 1850-1930*. México, Fondo de Cultura Económica.
- 📖 Morales, Humberto. (1988); "Mecanismos de transición a la industria en Atlixco. El caso de los Textiles de fines de siglo.1890-1910". En: *Simposium internacional de investigación Atlixco en su Entorno*. SEP- INAH, México, pp. 245-251.
- 📖 Morales, Humberto (1996); "Economic Elites and Political Power in Mexico. 1890-1910". En: *Bulletin of Latin American Research Review*. London.
- 📖 Morales, Humberto (2003); "Los empresarios y la política fiscal de fomento industrial en Puebla, del Porfiriato a la Revolución: 1880-1930" pp. 93-125. En: Mario Trujillo y Mario Contreras editores, *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del siglo XIX*, México, (Col. Historias) CIESAS-SEP-CONACYT.
- 📖 Pacheco Zamudio, Pilar (1994); "Los recursos financieros de la Cía. de Remigio Noriega". En: *Las finanzas y las ganancias en México*, México, Instituto Mora, pp. 267-278.
- 📖 Rosenzweig, Fernando (1965); "La industria" en Daniel Cosío Villegas, *Historia Moderna de México*, México, Hermés.
- 📖 Tenenbaum, Barbara (1983); "Planning for Mexican Industrial Development: The Liberal Nation State, Tariff Policy, and Nationalism, 1867 to 1910." Trabajo presentado en la Conference of the American Historical Association.
- 📖 Tenenbaum, Bárbara (1985); *México en la época de los agiotistas, 1821-1857*. México.



# H-industri@

## Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

### Los orígenes de la industria algodonera en el Territorio Nacional del Chaco. Instalación del desmotado y las aceiterías

Alicia Carlino

Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Nacional del Nordeste  
[acarlino@eco.unne.edu.ar](mailto:acarlino@eco.unne.edu.ar)

#### Resumen

El objetivo del presente trabajo es describir los inicios de la actividad algodonera en el Chaco, y los alcances logrados por las primeras fases de la industria local: el desmotado y las aceiterías. Explicar esta problemática obliga a abordar el origen del recurso, la evolución del régimen de tierras, la instalación del capital, la política crediticia, las políticas de fomento emprendidas, la comercialización, la crisis de 1926-27, y finalmente la culminación del proceso con la crisis mundial de 1929 y sus consecuencias sobre la producción local. Se enfatiza el hecho que ya desde sus cimientos se hizo evidente que la cadena textil quedaría dividida geográficamente, y que el Chaco sólo podría desarrollar las fases menos complejas de esta rama, postergando la integración vertical que le hubiera permitido agregar valor y favorecer la superación de su condición de economía marginal.

Palabras clave: DESMOTADO-ACEITERÍAS-CHACO

#### Abstract

The aim of this paper is to describe the beginnings of the cotton activity in the province of Chaco, and the advancements accomplished by the first phases of the local oil factories and the ginning. To explain these processes determines to research the origin of the cotton cultivation, the evolution of the land regime, the investment of capital, the credit and stimulation policies, the trade, and finally, the consequences of the crisis of 1929 on the local activities. It is emphasized the fact that since the beginnings it was obvious the textile chain would be divided geographically, and that Chaco would only develop the less complex phases of it, delaying the vertical integration that would have allowed this province to add value to and favour the overcoming of its condition as a marginal economy.

Key words: GINNING-COTTON OIL INDUSTRY-CHACO

Recibido 15/10/09

Aprobado 6/12/09

## Introducción

Al iniciarse el último tercio del siglo XIX, una serie de transformaciones impulsaron la integración de distintas sociedades a las nuevas condiciones que ofrecía el mercado internacional: ocupación de nuevos territorios, necesidad de alimentos y materias primas, surgimiento de nuevos medios de transportes, migraciones.

En este proceso, entre las diferentes regiones que componen la economía mundial, América Latina fue incorporándose a nuevas formas de producción y de organización de su sociedad, dejando atrás formas más tradicionales ligadas a la etapa colonial. De esta manera, obtuvo un lugar en la expansión del sistema capitalista mundial al abrigo de las innovaciones inducidas por la segunda fase de la revolución industrial. Toda la región mantuvo un ritmo de crecimiento del PIB aún mayor que el de los países avanzados. El liderazgo fue ejercido por Gran Bretaña que operó como motor en una fase que se ajustaba a los dogmas del liberalismo clásico y respondía claramente a su predominio y hegemonía.<sup>1</sup>

Argentina fue una de las naciones que participó más activamente, aprovechando sus ventajas comparativas - vastas llanuras de clima templado -, bajo el esquema de la división del trabajo imperante entonces, como proveedora de alimentos e importadora de manufacturas. Por entonces, nuestro país consolidaba sus instituciones luego de medio siglo de luchas internas y guerras civiles. De las contradicciones emergentes surgió un modelo de organización social y económica, liderado por un sector social ligado a los intereses de la región pampeana y que explica en parte la desigualdad regional que aún nos caracteriza.<sup>2</sup>

Entre las vastas regiones que componen la Argentina, la pampa húmeda fue prontamente apropiada y ocupada, mientras que la región del Gran Chaco Argentino inició a su vez una lenta y difícil ocupación condicionada por una geografía peculiar y habitantes indómitos.

El dilatado espacio geográfico chaqueño abarcaba un territorio que iba desde los bordes orientales de las sierras subandinas y pampeanas al Oeste hasta la depresión Paraguay - Paraná al Este, y desde el río Pilcomayo hasta la degradación del bosque subtropical, hacia los 30 grados de latitud sur aproximadamente. En esta región surgió el Territorio Nacional del Chaco que separado posteriormente de lo que sería el Territorio Nacional de Formosa fue el gran protagonista en la Argentina del cultivo del algodón así como de las primeras fases de la cadena que conforma la industria textil nacional.

En el momento en que la Argentina se incorporó a la economía internacional como productor de materias primas, el Territorio Chaqueño estaba poblado aún por aborígenes: matacos, tobas, vilelas. Sin embargo, después de varias campañas militares, y acorde a los intereses de los sectores sociales que se encontraban en el poder, se fueron creando las condiciones necesarias para que el proceso transforma-

---

<sup>1</sup> Maddison (1992), pp.53-63.

<sup>2</sup> Véase, Rofman (1981) y (1984).

dor llegara también a la región marginal del norte. Su ocupación a partir de la creación de la gobernación del Chaco en 1872 fue concretando su dominio desde la periferia y mediante sucesivos avances hacia el centro.

La Ley N° 817 brindó el marco jurídico a la distribución de tierras en concesiones con el objetivo de entregarlas a la colonización. Con la ley de “liquidación” de 1891 se completó la tarea de reparto a lo largo del Río Paraná, consolidándose un cordón de grandes propiedades cuyos concesionarios escasamente se abocaron a una verdadera tarea colonizadora.<sup>3</sup>

La actividad forestal predominó en este territorio y la producción de tanino permitió una rápida inserción en la economía internacional. Con este tipo de explotación extractiva, organizada en forma monopólica bajo el predominio de la empresa conocida como La Forestal, se inició la actividad económica en el Chaco.

El segundo ciclo económico basado en la producción algodonera comenzó a gestarse con el estallido de la Primera Guerra Mundial. Buenos precios y alta demanda, a los que se suman, las aptitudes del suelo y el clima, dieron el marco necesario para que este cultivo se afirmara en nuestro territorio.

La economía algodonera en el Chaco atravesó dos etapas bien diferenciadas. La primera de ellas involucró la instalación del cultivo, el establecimiento de las primeras colonias agrícolas, el surgimiento del cooperativismo y las primeras desmotadoras, y la llegada de las grandes firmas consignatarias para la comercialización del producto. Este desarrollo fue impulsado y sostenido por actores extrarregionales que fueron moldeando el proceso acorde a sus intereses. Este período comprende los últimos años del siglo XIX, y adquiere mayor auge y desarrollo en la década de los años veinte culminando hacia 1930, fecha en que la política mundial y nacional impuso un cambio de rumbo fundamental en la comercialización que pasó de ser externa a abastecer el mercado nacional en el marco del desarrollo de la industria textil.

El objetivo del presente trabajo es analizar la primera etapa porque creemos que contribuye a explicar las dificultades de la integración vertical de la industria en la región ya desde sus cimientos. En el Chaco se desarrollará casi exclusivamente el cultivo, el desmote y la producción de aceite, mientras que las fases más avanzadas de la cadena se localizarán en Buenos Aires, imponiendo a las cooperativas chaqueñas, precios y cuotas. De esta manera, la configuración del proceso productivo algodonero en el Territorio, contribuyó a sembrar el germen de la desigualdad regional y el atraso persistente de esa economía marginal. Nos proponemos reseñar en este primer período en que se inicia la actividad algodonera en el Chaco, los alcances logrados por las primeras fases de la industria textil local: el desmotado y las aceiterías. Explicar esta problemática obliga a abordar el origen del recurso, la evolución del régimen de tierras, la instalación del capital, la política crediticia, las políticas de fomento emprendidas, la comer-

---

<sup>3</sup> Maeder (1996), pp. 159-160.



cialización, la crisis de 1926-27, y finalmente la culminación del proceso con la crisis mundial de 1929 y sus consecuencias sobre la industria algodonera local.

### **Origen y evolución del cultivo del algodón en el país y en el Chaco**

El cultivo del algodón en Argentina comenzó en el año 1555 en la actual provincia de Santiago del Estero, con semillas traídas de Chile. Se propagó rápidamente en la región que en la actualidad constituye las provincias de La Rioja, Catamarca y Tucumán. La industria doméstica del hilado y del tejido se nutrió de este cultivo y fue una actividad característica de estas regiones.

En el siglo XVII comenzó a declinar su producción a raíz de la competencia lanera y recién va a iniciar su recuperación en las últimas décadas del siglo XIX. Un cambio significativo estuvo dado por los adelantos tecnológicos que resolvieron mecánicamente el problema de la separación manual de las fibras de las semillas, reduciendo notablemente los costos y brindando un impulso inusitado a esta producción en el orden mundial.

En nuestro país la primera desmotadora mecánica fue introducida en el año 1862, a partir de una campaña de fomento organizada por el General Bartolomé Mitre. El cultivo se extendió a otras provincias sin arraigarse.

En la última década del siglo XIX se iniciaron cultivos experimentales en los territorios nacionales del Chaco y Formosa. Los resultados fueron excelentes y el gobierno asumió la promoción del algodón distribuyendo semillas gratuitamente e instruyendo acerca de su cultivo y cosecha.

El gran salto fue dado en 1917. La Primera Guerra Mundial había contribuido a elevar notoriamente su precio y el interés por el textil condujo a una notable expansión productiva respecto de años anteriores: de 3.075 Ha. cultivadas en el año 1916 se procedió a sembrar 11.775 en la campaña de 1917-18. En los años siguientes la marcha no se detuvo. Varios factores contribuyeron a ello: el ataque del *bollweevil* (picudo) a las plantaciones norteamericanas en 1922, con el consiguiente aumento de los precios; abundante mano de obra disponible por la crisis forestal de 1920-21; y un importante estímulo oficial que se tradujo en la ocupación de nuevas tierras fiscales y en el trazado de ramales ferroviarios.

A partir de 1923 la labor de promoción desarrollada por el Ministro de Agricultura Tomás Le Bretton contribuyó a consolidar aún más la producción. Se divulgaron cartillas explicativas, se importaron y entregaron semillas a los productores, se instalaron desmotadoras en los vagones de los ferrocarriles, se contrataron técnicos norteamericanos que estudiaron su producción y comercialización.

Cuadro 1: Producción de algodón en bruto en la República Argentina

Año agrícola	Total	Chaco		Formosa		Corrientes		Santiago del Estero	
	Ton.	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%
1909-1910	1.390	946	68,0	2	0,1	97	6,9	1	0,07
1910-1911	1.519	1.040	68,4	2	0,1	97	6,3	1	0,07
1911-1912	1.443	1.303	90,3	4	0,2	80	5,5	-	-
1912-1913	2.240	2.160	96,4	-	-	80	3,5	-	-
1913-1914	1.774	1.320	74,4	-	-	448	25,2	-	-
1914-1915	2.640	1.960	74,2	-	-	608	23,0	-	-
1915-1916	2.952	2.240	75,8	20	0,6	608	20,6	-	-
1916-1917	2.460	2.240	91,0	-	-	160	6,5	-	-
1917-1918	9.420	8.960	95,1	4	0,0	240	2,5	-	-
1918-1919	10.508	10.000	95,1	80	0,7	200	1,9	4	0,04%
1919-1920	10.680	9.600	89,8	600	5,6	240	2,2	-	-
1920-1921	19.088	16.000	83,8	640	3,3	1.920	10,0	240	1,2
1921-1922	12.490	9.600	76,8	240	1,9	1.996	15,9	360	2,8
1922-1923	19.434	17.518	90,1	97	0,5	510	2,6	382	1,9
1923-1924	43.860	41.680	95,0	300	0,6	1.500	3,4	180	0,4
1924-1925	51.105	40.872	79,9	2.200	4,3	7.233	14,1	484	0,9
1925-1926	103.263	90.895	88,0	1.855	1,8	7.420	7,1	2.438	2,3
1926-1927	43.193	38.533	89,2	320	0,7	3.892	9,0	198	0,4
1927-1928	82.765	76.814	92,8	690	0,8	4.810	5,8	390	0,4
1928-1929	92.644	84.874	91,6	728	0,7	6.434	6,9	440	0,4
1929-1930	115.404	106.513	92,3	675	0,5	7.726	6,6	400	0,3
1930-1931	105.324	95.181	90,3	998	0,9	8.273	7,8	553	0,5
1931-1932	124.994	120.531	96,4	774	0,6	2.983	2,3	706	0,5
1932-1933	113.318	108.698	95,9	720	0,6	2.800	2,4	1.100	0,9
1933-1934	154.236	140.475	91,0	749	0,4	6.636	4,3	6.360	4,1

Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, pág. 12.

En 1925-26 se llegó a sembrar 110.058 hectáreas con un excelente rendimiento. El actual territorio de la Provincia del Chaco comenzó a liderar el cultivo del algodón en el país y asumió el perfil productivo que la caracterizó durante gran parte de su historia económica. Su producción se orientó hacia el mercado externo. Los últimos años de la década del veinte fueron difíciles, pero las distintas alternativas del mercado algodón mundial lograron que el cultivo se afirmara definitivamente.

La crisis mundial de 1929 y las vicisitudes que atravesó el país en consecuencia, reorientaron la producción hacia el mercado nacional. A partir de entonces, la producción algodonera y textil se fue consolidando, y su comercialización se fue organizando sobre nuevas bases en las que la Junta Nacional del Algodón tuvo el rol fundamental.

En los años 50, cuando se alcanzó a abastecer plenamente la industria nacional, comenzó a estancarse la producción algodonera. La superproducción mundial y la caída de los precios obligaron a los chaqueños a reorientar la actividad agrícola adoptando nuevos cultivos pampeanos.<sup>4</sup>

## Tierra y Capital

El manejo de la tierra pública en el Chaco comenzó a organizarse a partir de 1876, cuando fue sancionada la Ley 817. El objetivo de la norma era ordenar un proceso de ocupación incipiente basado en la explotación forestal, y propender a la radicación de inmigrantes fomentando la colonización agrícola. Se pretendía favorecer una racional explotación a fin de que las familias de colonos se arraigaran obteniendo la propiedad de sus chacras. Sin embargo este proceso no fue sencillo, tal como señala Borrini:

“El impulso oficial de libramiento de tierras fiscales y la ocupación casi espontánea de las fracciones, se fueron enmarañando en una burocracia que no atinaba a definir rápidamente mecanismos prácticos para regularizar la situación planteada de hecho. Todo ello desenvuelto en un lapso de casi medio siglo, fue definiendo los caracteres de la estructura agrícola territorial en el Chaco”.<sup>5</sup>

Otra de las normas decisivas en la ocupación del Chaco fue la Ley 5.559 de 1908, “Ley de Fomento de Territorios Nacionales”. Por ella se establecía la construcción del Ferrocarril Barranqueras - Metán que se financiaría con la venta de tierras fiscales. De esta manera, se liberaron 6.400.000 hectáreas en el Chaco. El ferrocarril desempeñó un rol fundamental. Rieles y colonos marcharon juntos abriendo nuevas tierras a la producción.

En la última década del siglo XIX, el ferrocarril había comenzado a unir los puertos orientales con las regiones interiores: el Ferrocarril Las Palmas (1890) y el Ferrocarril Santa Fe (1892). La construcción de las vías férreas desde el eje fluvial del Oriente hacia el Noreste concluyó en 1914 uniendo Barranqueras con Sáenz Peña, Avia Terai y General Pinedo hasta llegar a ensamblarse en Quimilí con el ramal forestal del Oeste (F.C.C.N.A.). Igualmente el santafesino llegó hasta Villa Ángela en el mismo año señalado.<sup>6</sup>

Así fueron surgiendo las primeras colonias agrícolas del territorio. La ocupación del espacio fue lenta. Arrendatarios, medieros y meros ocupantes de las tierras constituyen el tipo de ocupación en equilibrio que caracterizó el régimen de tenencia en los departamentos agrícolas y ganaderos más antiguos del territorio: Resistencia, Río Bermejo, Tapanagá y Río Teuco.

Penosamente sus ocupantes fueron adquiriendo experiencia en el manejo del algodón y lograron importantes avances obteniendo la primera gran variedad adaptada al medio que se denominó "Chaco".

---

<sup>4</sup> Manoiloff (2001), pp. 28-29. Para ampliar los problemas del desarrollo algodonero en esta etapa ver también Derewicki y Pepe (1998).

<sup>5</sup> Borrini (1987), p. 17.

<sup>6</sup> Bruniard (1978), pp. 536-537.

Este fue producto del trabajo de Marcos Briolini, pionero que habiendo llegado en 1899 instaló también en Colonia Benítez la primera desmotadora chaqueña en el año 1902. Varios inmigrantes lo acompañaron en esta tarea: José Alsina, Pedro Benítez, Demetrio Baranda, y Juan Rossi entre otros. Al mismo tiempo, Francisco Agostini, Tristán Iglesias y Enrique Lynch Arribálzaga sembraron la semilla del cooperativismo chaqueño.<sup>7</sup>

En siete años el Chaco duplicó su poblamiento: en 1905 contaba con 21.157 habitantes y en 1912 llegaba a 43.002. Las colonias se tornaron insuficientes y se hizo necesario impulsar un nuevo movimiento colonizador. En 1921 se aprobó el establecimiento de nuevos asentamientos agrícolas en terrenos que habían sido espontáneamente ocupados. Fueron subdivididas 1.453.750 hectáreas y se oficializaron los pueblos surgidos sobre las líneas férreas.

Con la incorporación de tierras y la llegada del ferrocarril germinaron las primeras colonias algodoneras de inmigrantes en el interior chaqueño. La demanda impulsada por el contexto bélico mundial acrecentaba el interés por el desarrollo del recurso y la industria. Bajo esta auspiciosa perspectiva la red ferroviaria se fue consolidando, alcanzando hacia 1940, su conformación actual.

El proceso de ocupación y dominio territorial tuvo un nuevo impulso con el arribo del gran capital. Como un antecedente del mismo podemos mencionar a las compañías ferroviarias Santa Fe Land Company, y a la Anglo-Argentine Cotton Company que adquirieron tierras en el Chaco y distribuyeron semillas a los colonos para el cultivo del algodón.<sup>8</sup> Aunque estas experiencias terminaron fracasando, fueron sin embargo el anuncio de la pronta llegada de los grandes inversionistas al Chaco.

De esta manera, en los años veinte, cuando las condiciones internas y externas favorecieron el desarrollo de la producción algodonera, comenzaron a instalarse las grandes firmas exportadoras. A partir de entonces los límites técnicos y comerciales que impedían el despliegue productivo se diluyeron y el territorio nacional chaqueño asistió a un proceso de expansión inusitado.

Finalizando la segunda década del siglo XX, el Chaco había recibido cientos de agricultores que se encontraban ubicados en las colonias oficiales y privadas. La región elegida para su asentamiento había sido fundamentalmente los sectores sudoeste, central y oriental del territorio, dejando libres las zonas del noroeste propias de los bosques del impenetrable, y el sur donde se encontraban las grandes propiedades dedicadas a la actividad forestal. Estaba ocupado por entonces con finalidad algodonera, un 30% de la superficie del territorio.<sup>9</sup>

El despegue de la producción algodonera produjo cambios sustanciales en la estructura socio-económica del Chaco: migraciones de braceros en tiempos de cosecha, utilización de mano de obra de

---

<sup>7</sup> Miranda (1980), pp. 237-238.

<sup>8</sup> Guy (1993), p. 110.

<sup>9</sup> Schaller (1986), s/n.

la industria forestal en retirada, surgimiento de nuevos centros urbanos y crecimiento del sector servicios.

En los años treinta y cuarenta, la crisis de la explotación forestal y los cambios en la política económica mundial y nacional alentaron un proceso de subdivisión de las grandes propiedades que reforzó la ocupación del Chaco basada en la explotación algodonera.

Sin embargo, este proceso no tuvo como resultado un régimen de tenencia de la tierra que contribuyera a afianzar la situación del colono. Varias fueron las razones que conspiraron contra ello: lentitud en la adjudicación de la propiedad, el desconocimiento que el estado tenía de su patrimonio, la falta de personal, la centralización burocrática de los trámites, la debilidad en la aplicación de leyes y decretos que aseguraran y consolidaran al colono en sus chacras. Sin duda, esta situación afectó especialmente la inversión de capital que condicionó la evolución y el desarrollo de la economía primaria territorial.

### **El crédito**

A las limitaciones impuestas por la falta de regularización dominial de la tierra, es necesario agregar las dificultades que atravesó el agricultor en cuanto a la política crediticia. En este aspecto, debió resolver por sí mismo todas las dificultades de su labor. La Asociación de Fomento y Defensa de los intereses del Territorio, y la Sociedad Rural del Chaco realizaron gestiones durante la década del veinte solicitando créditos especiales para los agricultores algodoneros en el Banco de la Nación, así como la apertura de sucursales en el interior. Varias localidades reclamaban la atención financiera de sus colonos: Charata, Colonia General Necochea, Villa Angela, Gancedo, Pinedo, Quitilipi y Machagai.<sup>10</sup>

Por entonces el Banco se encontraba estudiando una línea especial de créditos para atender la cosecha y la comercialización. Desde el año 1925 había venido concediendo préstamos, a título de ensayo, a algunas cooperativas algodoneras. Estos préstamos tenían como finalidad asistir en la recolección, brindar adelantos para el desmote, y también para la comercialización.

Si bien en el año 1929 se registró un aumento importante, el monto total apenas alcanzaba el 7% del valor de la cosecha. Esto demuestra que el préstamo al agricultor no se había extendido suficientemente en el Chaco.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 29, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1926, p. 32.

<sup>11</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 73, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1930, p. 14.

**Cuadro 2: Créditos otorgados por el Banco de la Nación Argentina a Cooperativas Algodoneras, 1925-1926. En pesos moneda nacional**

Año	Monto
1925	\$ 1.220.400
1926	\$ 1.884.900
1927	\$ 1.376.300
1928	\$ 1.367.600
1929	\$ 2.485.800

Fuente: *Gaceta Algodonera*, nro. 73, 1930, p. 65 y p. 13.

También el Banco Hipotecario otorgaba algunos préstamos para asistir a la producción algodone-  
ra. Estos créditos, fuertemente condicionados, se dirigieron fundamentalmente a las cooperativas ya  
consolidadas para comprar campos o tierras destinadas a transmitirse en propiedad a sus asociados, y  
también para la construcción de depósitos y elevadores.<sup>12</sup> Escasamente los colonos podían cumplir con  
los requisitos estipulados ya que la mayoría de ellos no eran propietarios del predio que cultivaban o en  
el mejor de los casos no habían sido regularizados aún los títulos de dominio.

A excepción de estas entidades ninguna institución financiera acordó préstamos directamente con  
los agricultores. De esta manera el productor quedaba en manos de los comerciantes y desmotadores  
que eran quienes recibían asistencia financiera de las grandes firmas exportadoras, una vez que ya se  
conocía el área sembrada y el estado de los cultivos. Igualmente estos intermediarios se encontraban  
muchas veces en la obligación de sacrificar parte de sus utilidades ante los precios ofrecidos por los  
exportadores que generalmente eran menores a los que había pagado originariamente al productor.<sup>13</sup>

### *Políticas de fomento*

No obstante la falta de claridad en las políticas de distribución de tierras y de otorgamiento de créditos  
para la actividad, y las evidentes limitaciones que esta situación impuso, se instrumentaron algunas polí-  
ticas de fomento del cultivo que es interesante consignar.

El interés demostrado por la propagación del algodón se puso de manifiesto en sucesivos em-  
prendimientos tanto gubernamentales como de las propias empresas exportadoras que contribuyeron a  
la consolidación del cultivo en la región.

Desde el ámbito gubernamental es particularmente destacable la labor que a partir de 1923 des-  
arrolló el Ministro Tomás Le Breton. Durante su gestión se inauguró la estación experimental algodo-  
nera de Presidencia Roque Saénz Peña, así como otra chacra experimental en Santiago del Estero; se  
creó en 1925 la División Comercial Algodonera del Ministerio de Agricultura de la Nación (posterior-

<sup>12</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 47, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1927, p. 29.

<sup>13</sup> Iñigo Carrera (1993), pp. 88-89.

mente trasladada al territorio chaqueño) y también se contrataron expertos extensionistas del exterior con el objetivo de organizar la labor de la citada División. Ernest Tutt y posteriormente Fidel Eckell procuraron organizar a los productores en cooperativas algodoneras locales, para que puedan construir sus propias desmotadoras y vender la fibra obtenida de acuerdo con los precios cotizados diariamente por los grandes mercados de algodón. Tutt también procuró organizar una Federación Nacional de Cooperativas pero fracasó en el intento.<sup>14</sup>

Igualmente fue relevante el Plan de Colonización llevado a cabo por las empresas ferroviarias en el marco del proyecto de la Ley del Presidente Alvear de 1924. Tres años más tarde, empresas y gobierno establecieron las condiciones para la adquisición de cooperativas, creación de centros urbanos y los necesarios aportes de capital.<sup>15</sup>

A comienzos del año 1926 y preanunciando la instalación en el territorio del gran capital, se constituyó la Cámara Algodonera de Buenos Aires siendo sus miembros fundadores: Bunge y Born Cía. Ltda., Louis Dreyfus y Cía., Compañía General de Fósforos, Fábrica Argentina de Alpargatas, Bonifacio López, Valverde Lyon, B. F. Avery, Agar Cross Cía., Moring y Cía., Cía. Algodonera del Río de la Plata, Comercial Belgo-Argentina, entre otras firmas exportadoras. En el mes de octubre, la Cámara se incorporó a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, y en diciembre nació el mercado de algodón y yute en esta misma ciudad. Ese mismo año se llevó a cabo el Primer Congreso Algodonero Argentino en Resistencia, presidiendo la comisión organizadora Carlos Alfredo Tornquist. A partir de la celebración de este congreso se creó una Oficina Algodonera del Trabajo con sede en Resistencia, se procedió a la instalación de una escuela textil, se reglamentó el trabajo de mujeres y menores, se prohibió la venta de alcohol a los indígenas, se creó una comisión de estudio de seguros para la actividad algodonera, se solicitó la activación de la construcción de la línea ferroviaria de Tostado a Pinedo, y se pidió la sanción de leyes proteccionistas para los hilados y tejidos de algodón.<sup>16</sup> También se presentó el film de José A. Olguín "El oro blanco". Se inició la preparación de la participación de Argentina por primera vez en la Exposición Internacional de Filadelfia.

En el año 1929, a instancias de la Cámara Algodonera de Buenos Aires comenzó a funcionar el Mercado Central Algodonero en la estación Buenos Aires de la Compañía General de Ferrocarriles.<sup>17</sup> En el mismo año, el Ferrocarril Santa Fe construyó el ramal de General Obligado a Capitán Solari y surgieron nuevas desmotadoras para la siguiente campaña. Los nuevos establecimientos para separar la fibra de la semilla se localizaron en Las Palmas S.A. (2); Fernán Fernández de Quilipi (2); Lobato y Luengo en Villa Angela (1); Juan Martinet en Saénz Peña (1); Gregorio Licca (1); Walter Huickeldeyn

---

<sup>14</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 24, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1926, p. 42.

<sup>15</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 38, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1927, p. 11.

<sup>16</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 31, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1926, p. 23.

<sup>17</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 71, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1930, p. 37.

en Samuhú (1). Por entonces la zona de Presidencia Sáenz Peña comenzó a consolidarse como la principal región algodonera con 4.500 colonos y 40.000 hectáreas de cultivo.

Es destacable también la labor difusora de la Cámara a través de su publicación “La Gaceta Algodonera” que se ocupaba de transmitir mes a mes el estado del mercado algodonero mundial así como de promover la colonización, realizar campañas de propaganda de nuestro algodón en el exterior, distribuir gratuitamente la semilla, adherir y colaborar en los concursos algodoneros de las distintas sociedades rurales, entre otras tareas que contribuían a consolidar sus intereses en esta actividad económica.

Igualmente es necesario señalar la tarea llevada a cabo por la Asociación de Fomento y Defensa de los intereses del Chaco. Entre sus proyectos se encuentra la fundación de una escuela de clasificadores de algodón que comenzó a funcionar en 1927, obras de defensa para Puerto Bermejo, y la construcción de un camino de Resistencia a Puerto Bermejo pasando por Margarita Belén, Las Palmas y Vedia.<sup>18</sup>

### Comercialización

En la evolución comercial de esta actividad distinguimos dos períodos. El primero comprende los años que van entre 1920 y 1932, en el que el grueso de la cosecha se comercializaba en los mercados internacionales, predominando entre éstos el de Gran Bretaña. El segundo, a partir de 1932-33 en que comienza a ampliarse la brecha entre producción y exportación como consecuencia del crecimiento de la industria textil nacional.<sup>19</sup> Recordamos que el presente trabajo se ocupa del análisis del primer período. Fue justamente en la década de 1920 cuando la importancia de la demanda externa dominó todo el circuito y la gran mayoría de la fibra algodonera argentina era colocada en los mercados ingleses, alemanes, belgas, franceses e italianos.

**Cuadro 3: Destino de las exportaciones argentinas de fibra de algodón, 1926-1931 (en toneladas)**

País	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Reino Unido	9971	2683	10616	11245	11840	18137
Alemania	3284	2139	2368	2268	2433	1032
Francia	2720	600	1229	2713	4906	1566
Bélgica	1224	706	1541	3021	2152	1066
Italia	2365	822	521	1236	1310	1301
España	2329	2092	1626	3020	4160	1426
Holanda	406	165	-	70	777	422
Dinamarca	22	-	-	-	-	49
China	-	-	-	-	-	15
Paraguay	44	4	-	25	20	
Uruguay	11	18	10	-	-	4
Otros	266	18	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>22642</b>	<b>9247</b>	<b>17911</b>	<b>23598</b>	<b>27597</b>	<b>25018</b>

Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, p. 20-21.

<sup>18</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 44, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1927, p. 14.

<sup>19</sup> Borrini (1987), p. 29.



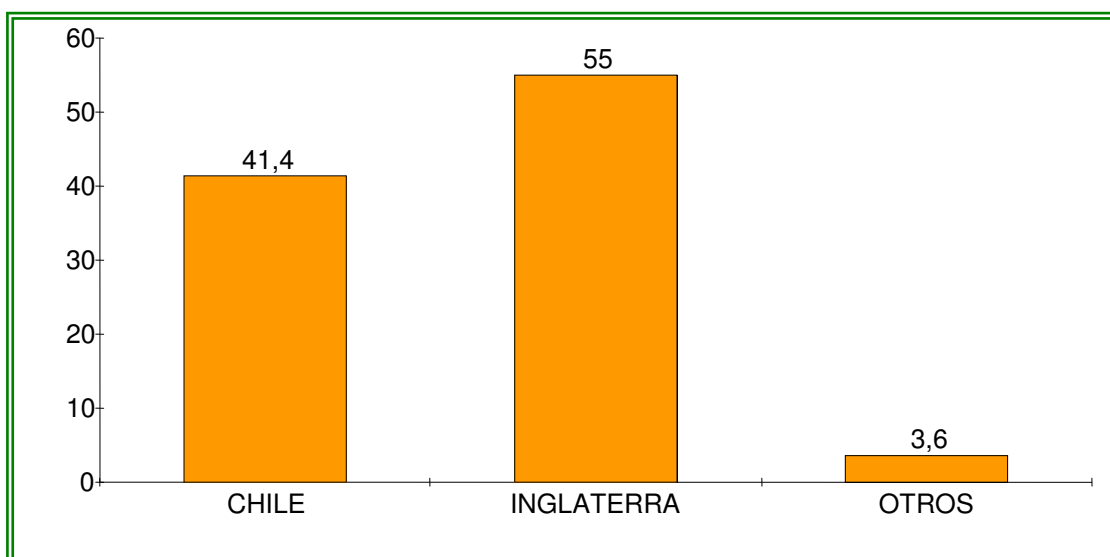
El desmote produjo en esos años un porcentaje del 28/29% de fibra y un 68/70% de semilla. Igualmente se exportaba la semilla de algodón. Inglaterra concentraba el 55% y Chile el 41,4% entre 1924 y 1933. En 1926 se llegó a exportar un máximo de 15.166 toneladas y a partir de entonces comenzaron a disminuir las ventas al exterior como consecuencia de una menor producción y por el aumento de la demanda de la industria aceitera. Los siguientes gráficos ilustran este proceso.

**Gráfico 1: Exportación de semillas de algodón (en toneladas).**



Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, p. 10.

**Gráfico 2: Destino de las exportaciones de la semilla de algodón, 1924-1933.**



Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín informativo*, nro. 4, 1935, p. 20-21.

La industria aceitera nacional fue incorporando la semilla de algodón para los cortes con el aceite de oliva. Aunque la semilla es en realidad un subproducto de la obtención de la fibra, el aumento en los

cultivos con el objetivo de obtener ésta, permitió a la industria utilizar mayores cantidades de semilla. La evolución de la producción del aceite de algodón puede verse en los siguientes cuadros y también su posición relativa dentro del total de la producción aceitera.

**Cuadro 4: Producción de aceite de algodón en la República Argentina, 1923-1934 (en toneladas).**

Años	Semilla	Aceite
1923	8381	870
1924	12587	1487
1925	20751	2322
1926	25688	3367
1927	30557	3961
1928	34076	3635
1929	36685	4732
1930	49961	6105
1931	52588	6600
1932	45349	5715
1933	67950	8751
1934	95342	12217

Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, p. 14.

**Cuadro 5: Producción de aceites comestibles en la República Argentina (en toneladas).**

Años	Algodón	Maní	Nabo	Girasol	Otros
1923	870	12086	3001	-	395
1924	1487	6571	4790	53	273
1925	2322	9571	3527	315	310
1926	3367	11608	3180	-	388
1927	3961	14555	4566	58	306
1928	3635	16009	3204	201	306
1929	4732	11601	5306	25	234
1930	6104	11277	2948	293	186
1931	6600	10536	7478	67	239
1932	5715	12743	12422	896	116
1933	8781	13685	12661	2678	200
1934	12217	17819	10513	5894	81

Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, p. 14.

Los mercados a término de algodón más importantes en el mundo eran los de Liverpool, Nueva York y Nueva Orleans. Existían Bolsas Algodoneras en Chicago, Bremen, Alejandría y Bombay, pero sus cotizaciones no eran seguidas por Argentina que tomaba exclusivamente por base los precios de Liverpool y Nueva York.

La Argentina ocupaba el séptimo lugar entre las naciones exportadoras, a pesar de que representaba un décimo puesto entre los productores, ya que en China, Rusia y Méjico el mercado interno no dejaba excedentes para la exportación.

A pesar de este lugar destacado en la economía algodonera mundial, nuestro país no era formador de precios ya que los mismos se configuraban en mercados externos que dominaban el circuito. Esta situación restaba estabilidad a la actividad textil regional y nacional que pasaba a depender fuertemente de las fluctuaciones internacionales del precio de la fibra. La propia dinámica del modelo agro-exportador argentino padecerá estas restricciones cuyo correlato se expresó por entonces en la economía provincial.

### **Las primeras desmotadoras**

Los actores que intervenían en el proceso de comercialización se diferenciaban en relación a su poder de negociación y capacidad de acumulación, y estaban dispersos espacialmente. El circuito de producción y desmote estaba localizado en la región mientras que las grandes firmas exportadoras estaban radicadas en Buenos Aires. A partir del año 1926, la Cámara Algodonera de Buenos Aires regulaba la marcha de las operaciones algodoneras, realizaba los arbitrajes y la preparación de los standards.

Desde el nivel productivo acudían al mercado algodonero en bruto el pequeño productor no cooperativizado y en su mayoría ocupante de tierras fiscales, así como el mediano generalmente organizado en cooperativas de constitución reciente, y el gran productor que contaba con cierta capacidad de financiamiento y almacenaje. Tanto el mediano como el gran productor podían eludir mejor el cuello de botella del desmote pero el pequeño veía mayormente reducida sus ganancias en esta etapa inicial de la industrialización algodonera.

Antes de llegar a la etapa final de exportación de la fibra o semilla, el algodón en bruto pasaba necesariamente por el proceso de desmotado. Fue también en esta década cuando se aceleró la instalación de plantas manufactureras que transformaban la materia prima agrícola en fibra de algodón. Estas plantas tendieron a localizarse próximas a la zona de la producción en bruto, y en un comienzo pertenecieron en su mayoría a viejos pobladores del lugar - Rossi e Hijos, Compañía Comercial e Industrial del Chaco, Címbaro Canella Hnos., Olinto Pratti, Guerrero Hnos., Plácido Urdapilleta - ; a los que se agregaban algunas cooperativas - Margarita Belén y Puerto Tirol - y también algunas empresas nacionales como la Compañía General de Fósforos que contaba con una hilandería en Capital Federal.<sup>20</sup> En la campaña 1924-25 existían sólo 24 desmotadoras en el territorio chaqueño, al año siguiente, en 1926, este número se había elevado a 39.

El nivel comercial también era heterogéneo. Existían los intermediarios: almaceneros, acopiadores mayoristas, desmotadores locales, que se encargaban de ubicar la producción a mejor precio en las

---

<sup>20</sup> Miranda (1980), p. 257.

grandes firmas exportadoras. Estas últimas, promediando la década del veinte comenzaron a intervenir activamente regulando prácticamente todo el circuito.

Las grandes firmas exportadoras irrumpieron en territorio chaqueño cuando en 1926 Bunge y Born se hizo cargo de la fábrica de aceite y de las desmotadoras de algodón que la Compañía Industrial y Comercial del Chaco poseía en Resistencia y Sáenz Peña, y la empresa Dreyfus instaló una desmotadora en Charata. La aparición de estas grandes firmas removi6 los cimientos de la naciente producción vinculada al textil en el Chaco ya que mediante el uso del crédito o el contrato de desmote consiguieron prontamente controlar el mercado del algodón. Frente a ellas las cooperativas surgidas para abaratar el costo de la comercialización se convirtieron en la única fuerza activa ante el poder monopólico.<sup>21</sup>

**Cuadro 6: Localización de las Usinas Desmotadoras en el Territorio Nacional del Chaco en 1926.**

Localidad	Número de usinas
Resistencia	5
Colonia Benítez	3
Puerto Tirol	2
Laguna Blanca	2
Presidencia de la Plaza	2
Machagai	3
Quitilipi	4
Sáenz Peña	6
Charata	5
General Pinedo	1
Villa Ángela	2
Samuhú	1
Colonia Zapallar	1
General Vedia	1
Roca	1
Total	39

Fuente: *Gaceta Algodonera*, nro. 37, 1927, p. 40-43.

### La Crisis de 1926-27 y los límites del ciclo algodonerero exportador

En la campaña de 1926-27 el cultivo del algodón asistió a una severa crisis por la baja del precio internacional de hasta un 20% en el mercado de Liverpool. La abundante superproducción de fibra en los Estados Unidos originó este derrumbe. En la campaña anterior la producción norteamericana había sido de 4 millones de fardos, en la 1926-27 creció a 18 millones de fardos.

En *La Gaceta Algodonera* aparecieron fuertes reclamos solicitando medidas de protección y brindando consejos para afrontar la situación: recolección familiar, agruparse en cooperativas para desmote

<sup>21</sup> *Ídem*, p. 259.

y venta directa de la fibra, incentivar la industrialización en el país del algodón que producimos y abastecer el consumo interno.

Por entonces, Brasil había desarrollado interesantes medidas proteccionistas que permitieron un crecimiento mayor de su industria textil y su aparición incluso como exportador de tejidos de algodón en 1926.<sup>22</sup>

**Cuadro 7: Cultivo de algodón en la República Argentina, 1916-1934 (en hectáreas).**

Año Agrícola	Área Sembrada
1920-21	23.860
1921-22	15.615
1922-23	22.864
1923-24	62.658
1924-25	104.515
1925-26	110.058
1926-27	71.746
1927-28	85.000
1928-29	99.000
1929-30	122.000
1930-31	127.394
1931-32	136.159
1932-33	138.500
1933-34	195.000

Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, p. 15.

También los hilanderos del algodón elevaron un memorial a la Cámara de Senadores en agosto de 1926 reclamando medidas de protección. En este documento se señalaba que la Argentina consumía hilados y tejidos de algodón que en buena parte podrían ser fabricados en el país. Destacaba también la falta de husos que eran por entonces 35.000, mientras que Brasil poseía 2.163.000, Perú 76.796, México 794.390 y Estados Unidos 37.830.000. El documento reconocía como causa fundamental de este escaso desarrollo la falta de derechos aduaneros y la escasa protección nacional ante el dumping y la importación. Los hilanderos solicitaban un arancel gradual que llegase hasta un 12% para los hilados de algodón, y un 25% para los tejidos.<sup>23</sup>

En la Cámara de Diputados, la Comisión de Industria presentó un proyecto de ley de protección a la industria nacional que incluía un derecho de importación sobre todos los hilados de algodón y lana. Según este proyecto todos los tejidos de algodón pagarían una tasa de 29% y los de lana un 34%. Un informe acerca de varias fábricas cerradas por la crisis de la industria textil acompañó este proyecto.

<sup>22</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 37, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1927, p. 151.

<sup>23</sup> *Ídem*.

Este proyecto de ley contó también con el apoyo de la Asociación Fomento y Defensa de los intereses del Chaco.<sup>24</sup>

El Ingeniero Francisco Prati de la Compañía General de Fósforos reclamó, ante el Primer Congreso Algodonero Argentino, una fuerte protección ante la importación de algodón. Confeccionó un índice de protección comparativo con otros países productores en el que demostraba que el de Argentina era el más bajo.

La Gaceta insistía que ante la baja internacional de los precios, el productor y su familia hagan su recolección, que siembren sólo lo que puedan recolectar ellos mismos, que alquilen el campo sobrante o lo destinen a otros cultivos y que vendan sólo algodón desmotado y también la semilla. Sugería la necesidad de formar urgentemente la Federación Argentina de Algodoneros y también Asociaciones Cooperativas en todas las regiones algodonerías.

Agravando el panorama ya existente, una gran sequía comenzó a azotar nuestra región algodoneña. Los precios internacionales continuaron bajando pero el ánimo de los agricultores no declinó y en 1928 se incrementaron las áreas sembradas. En el Chaco la superficie sembrada pasó de 65.000 hectáreas a 77.366. Por otra parte Estados Unidos asumió el compromiso de producir un 15% menos que el año anterior, a lo que se agregó una importante creciente del río Misisipi que provocó grandes inundaciones en la zona algodoneña. Paralelamente los precios comenzaron a repuntar y se vaticinaba el aumento de la demanda de nuestro producto desde Lancashire, Alemania y Francia. Los colonos recuperaron el ánimo.<sup>25</sup>

Sin embargo la región continuó azotada, a la crisis agrícola le sucedió la paralización de las fábricas de tanino. Más de 20.000 peones y obreros se quedaron sin trabajo. Las peonadas utilizadas en la explotación forestal emigraron momentáneamente hacia las colonias agrícolas para atender las cosechas, pero finalizadas las mismas no lograron reingresar al mercado laboral.<sup>26</sup>

En una economía fuertemente dependiente de los mercados externos, ya que la industria textil nacional aún se encontraba en sus albores, la caída de los precios originaba una crisis sin solución. Por entonces, el dogma liberal impedía encontrar una salida y la dirigencia se limitaba a esperar un nuevo ciclo de recuperación en el precio internacional del producto. Esta crisis de 1926-27, fue un preanuncio de una nueva, más profunda, que estalló apenas dos años después y que impulsó definitivamente el desarrollo textil en la Argentina. La falta de consumo de telas de algodón en el mundo y la paralización de establecimientos que absorbieran grandes cantidades de fibra, redujeron la demanda a tal punto que produjeron en los mercados de fibra una depreciación que colocó a los agricultores en el trance de en-

---

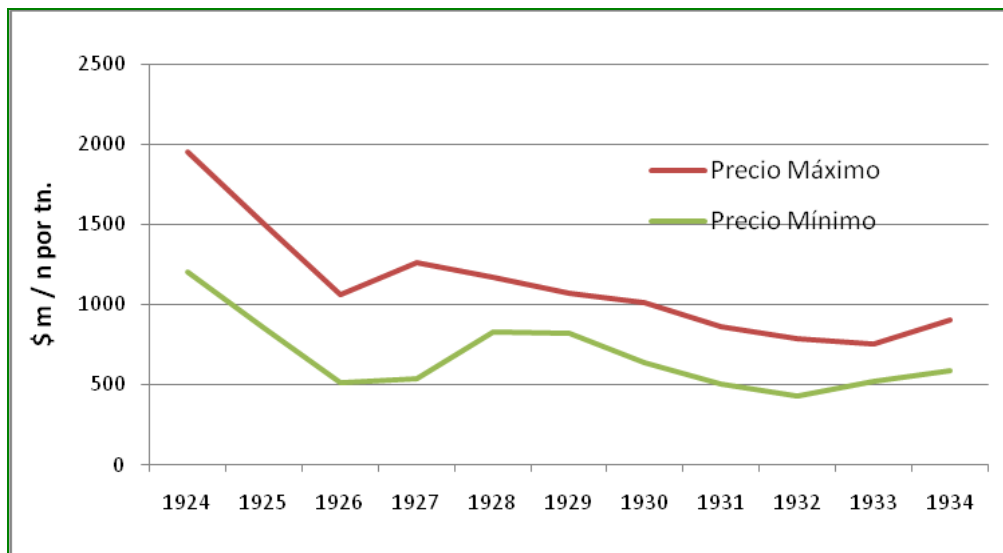
<sup>24</sup> Carlino (1998), p. 7.

<sup>25</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro 53, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1928, p. 15.

<sup>26</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 66, Cámara Algodonera de la República Argentina, 1929, p. 11.

tregar su producto a menor precio que el costo en chacra. En Estados Unidos la cotización de la fibra fue inferior al costo de producción y sus niveles llegaron a ser inferiores a los de 1926-27.

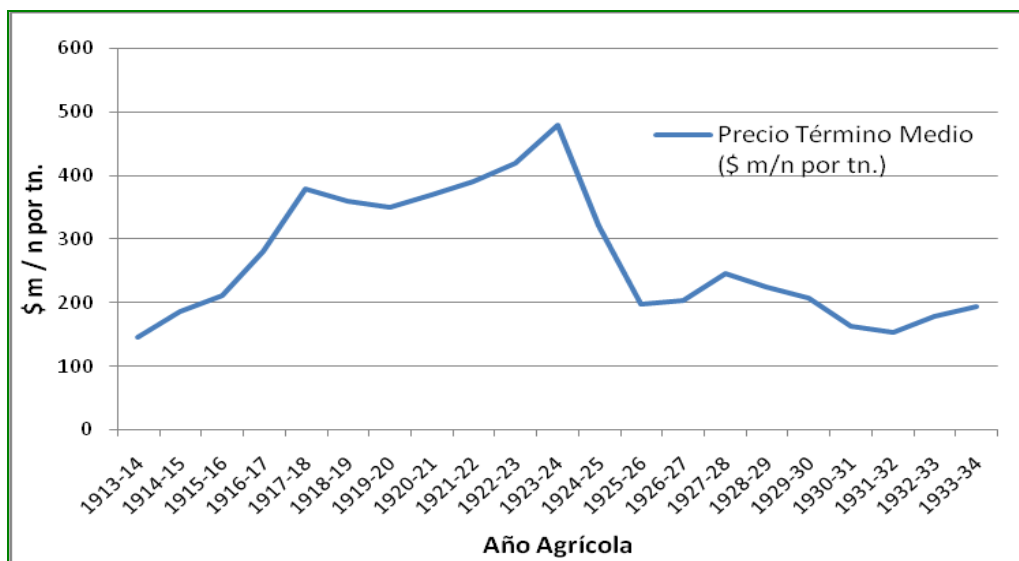
**Gráfico 3: Precio de la Fibra de Algodón en Buenos Aires, 1924-1934.**



Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro. 4, 1935, p. 16.

A excepción del año algodonero 1920-21 y 1926-27, desde 1914 no se había visto una caída de precios semejante. No se pudo asegurar al productor algodonero un precio que pudiera pasar los 18 centavos la libra en todo el año agrícola 1929-30. Pese a la reducción subsiguiente en el área sembrada, el algodón continuó descendiendo en el precio.<sup>27</sup>

**Gráfico 4: Precio del Algodón en Bruto en Zonas de Producción, 1913-1934.**



Fuente: Junta Nacional del Algodón, *Boletín Informativo*, nro.4, 1935, p. 17.

<sup>27</sup> *La Gaceta Algodonera*, nro. 79, Publicación de la Cámara Algodonera de la República Argentina, 1930, p 32.

Finalmente, la crisis mundial impulsó nuevas políticas que contemplaban el desarrollo de los mercados internos. En esta nueva etapa, la industria nacional en sus albores fue liderada por la rama textil. Si bien en este nuevo contexto, el Chaco se expandió fuertemente, la comercialización de la fibra continuó siendo el cuello de botella de la producción local. Unos pocos compradores en el principal mercado nacional imponían el precio conveniente a sus intereses. Una oferta atomizada y una demanda concentrada marcaron la pauta de la actividad algodonera provincial durante mucho tiempo e impidieron el desarrollo de una cadena integrada localmente.

## **Conclusión**

En la fase de la economía mundial que se inició en el último tercio del siglo XIX, el actual territorio de la Provincia del Chaco, a pesar de ser una región marginal, tuvo un lugar en la producción primaria nacional destinada a la exportación.

A igual que nuestras pampas sureñas, las tierras chaqueñas sufrieron un proceso de ocupación y colonización determinado por el imperativo de la época. Sin embargo, ese proceso que tuvo como protagonista en primer lugar a la producción taninera y luego al cultivo del algodón, dio como resultado una estructura social y territorial bien diferente a la pampa húmeda.

Habiendo focalizado esta problemática en la incorporación de este cultivo industrial a los fines de su comercialización externa, la etapa considerada, abarcó fundamentalmente la segunda y tercera décadas del siglo. En este período se produjo el surgimiento de las primeras colonias algodoneras que al impulso de la instalación de los primeros ferrocarriles fueron avanzando hacia el interior del Chaco. El territorio fue adquiriendo así la preeminencia en la agricultura del algodón durante gran parte del siglo XX.

El gran salto en la expansión de este cultivo se dio con motivo de la Primera Guerra Mundial, cuando el precio internacional y las condiciones internas lo hicieron posible. A partir de los años veinte, el proceso se consolidó bajo los auspicios del Ministro Tomás Le Bretton, y la llegada de las grandes firmas exportadoras. Las políticas de fomento algodonero, tanto públicas como privadas fueron lo suficientemente activas como para que los colonos se arraiguen definitivamente. Sin embargo, el crédito estuvo vedado para el gran protagonista en la producción agrícola chaqueña. En esos años, el surgimiento de las primeras cooperativas procuraba paliar el déficit de capital y mejorar la posición de la región en la comercialización.

En la actividad comercial externa, nuestros principales mercados de fibra en bruto fueron Inglaterra, Alemania, Francia, Bélgica, Italia y España. La Argentina llegó a ocupar el séptimo lugar como exportador en el orden mundial.



Paralelamente el desmotado daba también lugar a la exportación de semillas de algodón, que compraban fundamentalmente Gran Bretaña y Chile. Sin embargo la venta de este producto fue prontamente orientada hacia la industria aceitera nacional.

Fue justamente en la comercialización externa donde se encontraba el cuello de botella de la producción regional, contribuyendo a consolidar una estructura de enclave: de un lado una oferta atomizada de productores primarios chaqueños, algunos organizados incipientemente en cooperativas, y del otro, la demanda representada por las empresas exportadoras agrupadas en la Cámara Algodonera de Buenos Aires. El Chaco quedó así fuertemente condicionado por capitales ajenos a su territorio. Esto explica en alguna medida el escaso desarrollo de la integración de la industria textil local, logrando consolidar solamente la fase del desmotado y la producción de aceite extraída de la semilla, mientras el hilado y el tejido se desarrollaban en zonas extra regionales.

Durante la campaña de los años 1926 y 1927, el algodón asistió a una importante crisis provocada por la baja internacional de los precios. De esta manera se ponía de manifiesto los límites que el modelo agroexportador imponía a la región. A pesar de la recuperación posterior, la economía mundial y nacional conducía inevitablemente a nuestro cultivo hacia la provisión del mercado interno. El algodón encontró así una pronta respuesta a la crisis de los años 30. Las cifras muestran el notorio incremento en la expansión del cultivo a partir de entonces y de los establecimientos que procesaban la fibra y la semilla. Podemos afirmar que la primera fase de comercialización externa dio el impulso necesario para que se originara y afirmara el cultivo, permitiendo a la región tener un protagonismo posterior fundamental en el desarrollo de la industria textil nacional que surgía entonces. Sin embargo el fracaso de la integración vertical local contribuiría a afirmar la condición de economía marginal y el desequilibrio regional. Lograr la creación de hilanderías y tejedurías fue una larga aspiración de la principal provincia productora. En los años cincuenta conseguirá apenas que se implanten dos establecimientos, UCAL y FANDET. La crisis del modelo sustitutivo replicará en la provincia del Chaco iniciándose entonces una etapa de crisis y estancamiento que aún no ha sido revertida.

## Bibliografía

### Fuentes

*La Gaceta Algodonera*, publicación de la Cámara Algodonera de la República Argentina. Números 30 al 79.

Ministerio de Agricultura de la Nación. Junta Nacional del Algodón. *Boletines Informativos, Memorias anuales*, 1936, 1937 y 1938.

Ministerio del Interior. *Memoria de la Gobernación del Chaco*, 1936.

### Bibliografía

📖 Borrini, Héctor (1987); “La colonización como fundamento de la organización territorial del Chaco (1930-1953)”, *Cuadernos de Geohistoria Regional*, Instituto de Investigaciones Geohistóricas, Resistencia.

📖 Carlino, Alicia, (1998); “Las industrias del Chaco en los años cuarenta”, *Indicadores Económicos*, N° 35, septiembre, Facultad de Ciencias Económicas, UNNE.

📖 Bruniard, Enrique (1978); “El Gran Chaco Argentino (ensayo de interpretación geográfica)”, *Geográfica*, Instituto de Geografía, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Nordeste, Resistencia.

📖 Derewicki, José, y Pepe, Norberto (1998); *Su majestad el algodón*, Resistencia, Meana.

📖 Guy, Donna (1993); “Oro Blanco: Algodón, tecnología y mano de obra familiar en la Argentina del siglo XIX”, en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"*, Tercera Serie, número 7, Primer Semestre de 1993.

📖 Iñigo Carrera, Nicolás (1983); *La colonización del Chaco. Historia Testimonial Argentina*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

📖 Larramendy, Juan Carlos (1980); *La economía algodonera chaqueña y sus perspectivas*, Resistencia, Cosecha.

📖 Maddison, Angus (1992); *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, México, Fondo de Cultura Económica.

📖 Maeder, Ernesto (1996); *Historia del Chaco*, Buenos Aires, Plus Ultra.

📖 Manoiloff, Raúl (2001); *El cultivo del algodón en el Chaco*, Resistencia, Conosur.

📖 Miranda, Guido (1980); *Tres ciclos chaqueños (Crónica Histórica Regional)*, Resistencia, Norte Argentino.

- 📖 Rofman, Alejandro (1984); “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional”, *Revista Interamericana de Planificación* 70, México.
- 📖 Rofman, Alejandro (1981); *La política económica y el desarrollo regional*, Bogotá, Ediciones Universidad y Pueblo.
- 📖 Schaller, Enrique (1986); “La colonización en el territorio nacional del Chaco en el período 1869-1921”, *Tesis de Licenciatura*, Departamento de Historia, FH-UNNE.



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

Magdalena Bertino

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

[Magda@iecon.ccee.edu.uy](mailto:Magda@iecon.ccee.edu.uy)

### Resumen

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

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

Palabras Claves: INDUSTRIA TEXTIL – URUGUAY – CONCENTRACION DE CAPITAL

### Abstract

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

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

Keywords: TEXTILE INDUSTRY – URUGUAY – CAPITAL CONCENTRACION

Recibido 15/10/09

Aprobado 20/12/09

## **Introducción**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

<sup>1</sup> Panettieri (1987).

## II. La industria textil temprana

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

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

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

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

---

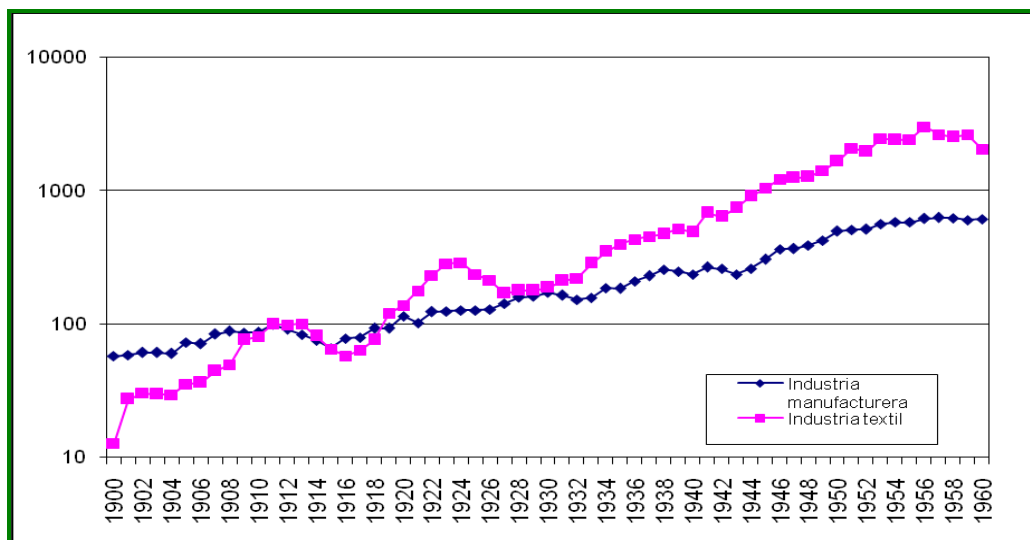
<sup>2</sup> El cultivo del algodón en el Uruguay fue siempre marginal, con escasa significación industrial. En los años cincuenta se aumentaron los incentivos creciendo algo más la producción, pero años después los estímulos especiales fueron abandonados.



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

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

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



Fuente: Bertino y Tajam (1999).

En la segunda mitad de los años veinte la economía uruguaya se restablece de la crisis de postguerra, aumenta el poder de compra de sus exportaciones, permitiendo la recuperación del valor de la moneda y el incremento de las importaciones. En los mismos años culmina la recuperación económica de Europa, cuyos productos industriales presionan en el mercado local. La protección parecía ser insuficiente para contener la entrada de los tejidos importados. Los industriales reclamaban el incremento de los derechos de importación a los tejidos, arguyendo que su abaratamiento se debía al dumping practicado por los fabricantes europeos y a las diferencias de cambio (la valorización de la moneda uruguaya abarataba la importación). Los importadores aducían que sólo había aumentado la importación de los casimires finos, los de pura lana y que los recargos solicitados sólo favorecían a siete u ocho fabricantes, “algunos de ellos han podido levantar el único rascacielo que ostenta nuestra urbe”, aludiendo obviamente al Palacio Salvo que habría de

inaugurarse en 1928.<sup>3</sup> El Cuadro 1 muestra cómo efectivamente crece la importación de casimires finos de pura lana y también el predominio de Gran Bretaña en este rubro. La sustitución encontraba dificultades en los artículos que requerían una tecnología más avanzada.

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

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

Fuente: *Anuarios Estadísticos*.

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

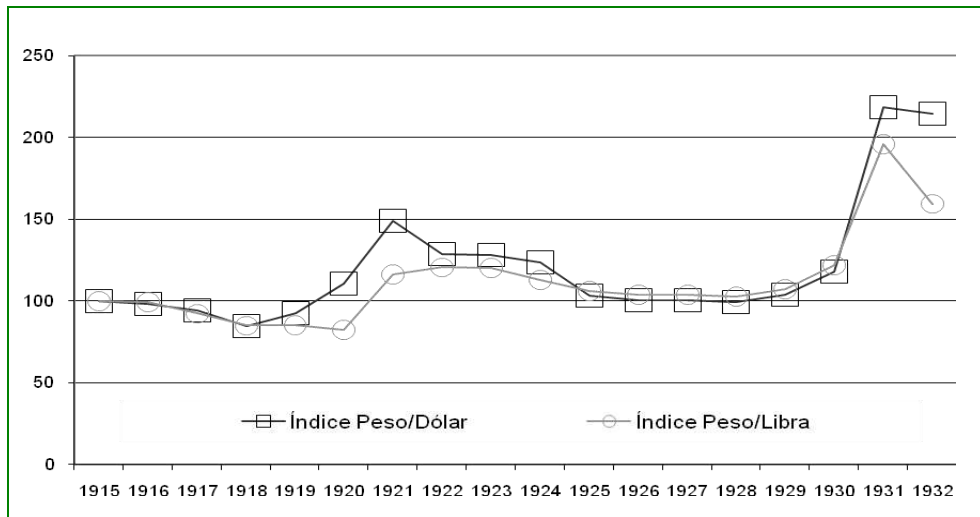
El Gráfico 2 muestra las fluctuaciones en la cotización del peso en relación a la libra esterlina y el dólar. En los años señalados en el gráfico, 1924-1928, la caída de la producción textil coincide con la recuperación del valor del peso uruguayo, lo que contribuye a explicar la ineficacia de los aranceles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

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

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

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

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



Fuente: Maubrigades (2003).

Partiendo de la hipótesis generalmente aceptada que sostiene que la concentración de capitales se produce en períodos de retracción, no es extraño que en esos años difíciles para la industria textil, uno de sus grupos fundadores, la familia Salvo, se retire de ella e invierta en el sector inmobiliario y agropecuario, y que la antigua empresa Salvo y Campomar, convertida en Campomar y Soulas S.A., pudiera absorber en 1929 a tres fábricas de tejidos de lana.

## II. La gran expansión a partir de los años treinta

Para la industria textil las medidas de política económica adoptadas frente a la crisis de 1930 significaron la gran oportunidad, para la cual su desarrollo previo la había preparado. La evolución de esta rama industrial que intensifica significativamente su ritmo de crecimiento a partir de la crisis, ayuda a comprender percepciones como las de CEPAL, que ubicaron el origen y la explicación del proceso de industrialización de América Latina a partir del shock externo que habría dado lugar al proceso de sustitución de importaciones, restándole importancia al desarrollo industrial anterior.

Basado en el necesario desarrollo fabril previo, el ritmo de crecimiento de la industria textil luego de la crisis adquiere un dinamismo sustancialmente diferente, logrado en función del proteccionismo que le brindó el Estado mediante las herramientas de política cambiaria y el control del comercio exterior. Las resoluciones adoptadas por el gobierno a partir de 1931 estableciendo el Control de Cambios y el Contralor de las Exportaciones, fueron el comienzo de una serie de medidas de regulación que culminaron en la ley 10.000 de Contralor de Exportaciones e Importaciones de 1941, a cuya sombra se operó un crecimiento sin pausas de la industria textil hasta mediados de los años cincuenta. Mediante la creación de diferentes tipos de cambio y la asignación de cuotas de cambio libre para las exportaciones y las importaciones, el Estado poseía un arma mucho más poderosa que los aranceles para alentar el desarrollo industrial.

La textil fue una de las ramas industriales que tuvo un mayor incremento entre 1930 y 1960, con una tasa acumulativa anual (tasa a.a.) del 8% que duplicó el experimentado en el conjunto de la industria manufacturera (ver Gráfico 1). La comparación entre el intenso desarrollo de la ITU durante el período de cerramiento de la economía que se inicia en 1930, una vez que superó los efectos de la crisis, con las dificultades que había enfrentado en los últimos años veinte, al final del período de desarrollo hacia afuera, lleva a reflexionar sobre lo expuestas que estaban algunas industrias competitivas frente a la producción europea, durante el período agroexportador.

La crisis del 29 no tuvo efectos importantes sobre el desarrollo de la industria textil. De acuerdo a los censos industriales de 1930 y de 1936 el valor de la producción textil se duplicó en esos seis años. En plena crisis del país, la empresa líder, Campomar y Soulas, sólo interrumpe su producción durante tres meses de 1930 y no distribuye dividendos en dicho año, continuando su expansión en los años siguientes. Además se instalan varias empresas nuevas: en 1930 SAFU (Sociedad Anónima Fabril Uruguaya), del grupo Bemberg, vinculada a la expansión de la industria textil algodónera y los plantíos de algodón en Argentina, en 1932 Textil Uruguay S.A., fábrica de tejidos de algodón propiedad del belga Leonard Steverlinck y en 1933 IL-DU (Industria Lanera de Uruguay), que crecerá rápidamente compitiendo con Campomar en artículos de lana peinada.

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

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

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

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

La expansión fue alentada por diversas medidas proteccionistas establecidas en 1931: prohibición de importar por un mes una lista de artículos que incluía los casimires y otros textiles, medida que fue luego sustituida por un recargo del 50% en los derechos de importación, establecimiento de un arancel del 48% a las mercaderías con similares de fabricación nacional, obligatoriedad del pago del 25% de los derechos aduaneros de importación en oro, y preferencia por los productos nacionales en las adquisiciones del Estado.

La textil lanera, que contaba con importantes ventajas comparativas (abundante producción nacional de lanas de buena calidad), era la subrama principal de la industria textil. Creció a buen ritmo en los años treinta, logrando la sustitución de gran parte de los tejidos de lana importados. Este crecimiento fue hegemónico por la veterana Campomar y Soulas, que suministraba el hilado de lana a las pequeñas y medianas fábricas de tejidos. La única competidora que contaba con hilandería propia de lana peinada era la Industria Lanera del Uruguay -ILDU - (la otra fábrica importante, “La Aurora”, trabajaba en lana cardada, no produciendo hilado peinado).

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

---

<sup>5</sup> En el precenso de 1951 se realiza un comparativo con los censos de 1936 y 1948. Para volverlo comparable con los censos posteriores se redujo los establecimientos de 1936 de 334 que figuran en el censo a 100, eliminando aquellos establecimientos no propiamente textiles (colchoneros, bordadoras, etc.). Aquí se ha adoptado el mismo criterio.

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

### III. El apogeo durante la Segunda Guerra Mundial

Luego de superados los problemas de abastecimiento (insumos, materias primas, maquinaria y repuestos) de comienzo de la guerra, se inició la expansión más intensa y más importante en la historia de la industria textil. A la protección natural que implicó la guerra por la casi imposibilidad de importar tejidos y la dificultad para importar hilados de algodón que alentó el establecimiento de las primeras hilanderías, se agregaba, para la rama lanera, el estímulo de la exportación. Crece la exportación de hilados y tejidos y comienza en pequeña escala la de *tops*. Estas exportaciones eran favorecidas con tratamientos cambiarios con altos porcentajes de cambio libre. En 1944 llegaba al 75% para casimires, bufandas y tejidos de lana en general y a 40% para los *tops* (que contenían menor valor agregado).

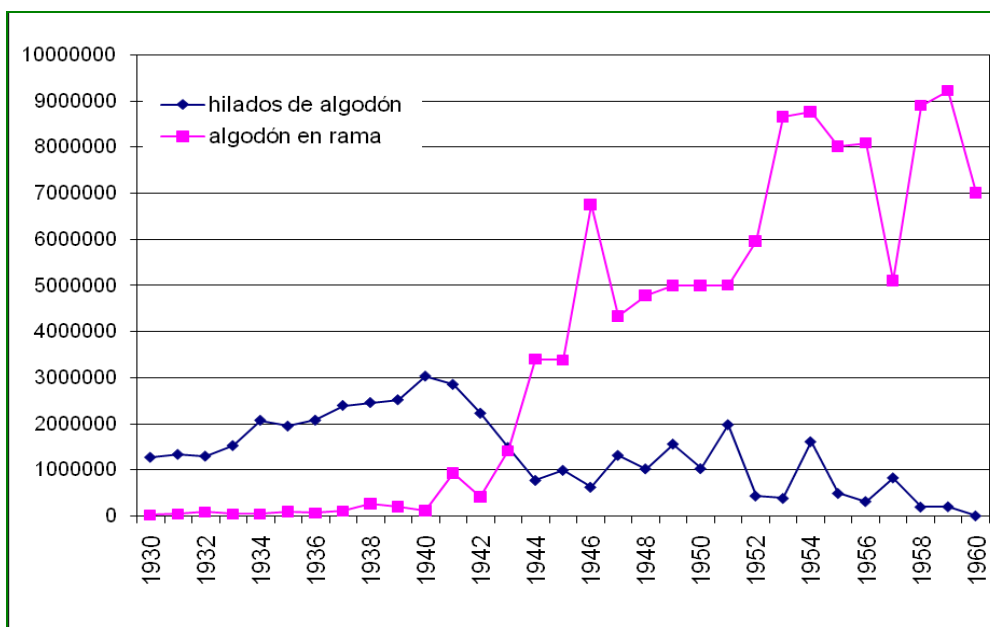
La producción se incrementó entre 1936 y 1948 a una tasa acumulativa anual de 14%, con importantes inversiones en maquinaria, que superaron el crecimiento de la fuerza de trabajo.

El gran crecimiento alcanzado en el conjunto del sector textil, se constata también observando la aceleración del ritmo de fundación de empresas durante esos años, el crecimiento de las utilidades repartidas, de las cotizaciones en bolsa y también revisando las papelerías de las empresas, tanto en la rama lanera como algodонера. Campomar muestra en su Memoria de 1943 los esfuerzos realizados para satisfacer al mercado externo e interno: “Para intensificar la producción nos hemos visto obligados a exigir, de la maquinaria, el máximo de rendimiento, trabajando algunas secciones hasta 24 horas al día”. La Fábrica Uruguaya de Alpagatas presenta en su Memoria de 1944 “los resultados de un año muy bueno, que supera en ventas y ganancias al mejor ejercicio anterior, debiéndose estos resultados, en gran parte, a la extraordinaria demanda de nuestros productos, provocada por la situación mundial”. Y en la Memoria correspondiente a 1945 se ufana de presentar un: “Balance General sin par en la larga historia de Alpagatas de Uruguay”.

La textil algodонера, de desarrollo más tardío que la lanera, tuvo un importantísimo crecimiento entre 1936 y 1948. En 1936 su valor de producción representaba algo más de un tercio del valor de producción del sector lana. Entre ambas fechas, si bien los dos sectores tienen un crecimiento importante, es muy superior el crecimiento del algodонера, cuya producción alcanzó y en algo superó en 1948 el nivel del lanero. El porcentaje de incremento fue de 869% en el transcurso de 12 años, con una tasa a.a. de 21%. Es éste el período de la gran sustitución de importaciones en la rama algodонера, especialmente en productos co-

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

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



Fuente: *Anuario Estadístico*, varios años.

Las dificultades para la importación de hilados durante la guerra obligan a concretar la fundación de hilanderías, que trabajarán procesando algodón en rama de la región. Si bien a lo largo de los años treinta se venía planteando su necesidad, así como la de incentivar el cultivo de la fibra, fueron las dificultades de abastecimiento causadas por la guerra las que provocaron su instalación. Ofrecía la oportunidad de grandes ganancias abasteciendo de hilado a las diferentes fábricas de tejidos. En 1942 comienza a funcionar la Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A. (PHUASA), fruto de la asociación del grupo argentino Bemberg con Campomar y otras firmas textiles uruguayas. Al año siguiente, Alpargatas instala la suya. El Gráfico 3 muestra el salto que se produce en esos años en la importación de algodón en rama y el descenso en la importación de hilados.

#### IV Desde la postguerra: crecimiento con incertidumbre

En la postguerra la industria textil mantiene un buen ritmo de crecimiento que encierra en realidad comportamientos diferentes según el producto. El sector que produce para el mercado interno siente el impac-

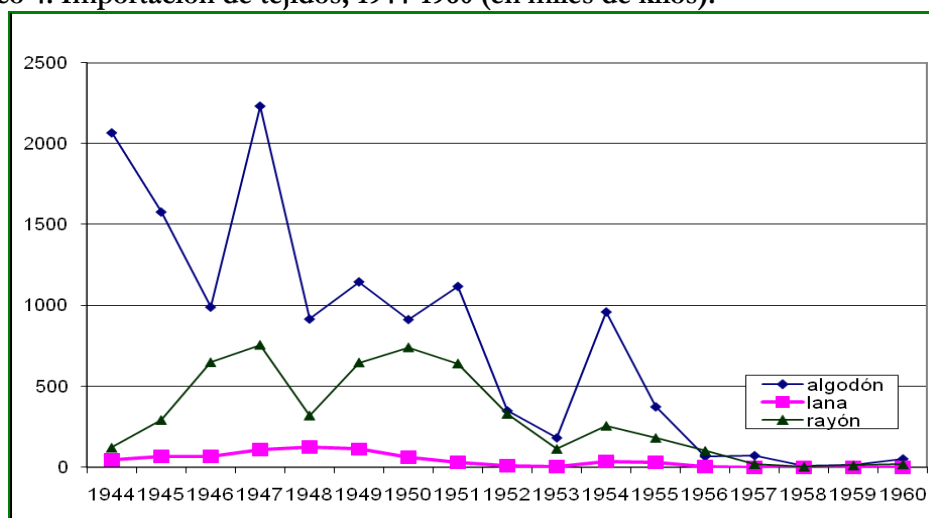
to del regreso de las importaciones, que se ve facilitado por la devaluación de la libra. La industria algodonera sufre, además, una crisis importante en la inmediata postguerra debido a la expansión, excesiva para el mercado, de las hilanderías y a las dificultades para competir con el hilado importado.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

Las consecuencias de la reactivación de las economías centrales que se produce al fin de la guerra se dejan sentir en 1947; la industria textil se resiente con la disminución de sus exportaciones y la gran importación de tejidos de ese año. En noviembre de 1947 la Revista de la Unión Industrial Uruguaya daba cuenta de cómo la crisis de postguerra golpeaba a la industria de todo el continente:

“La industria textil sudamericana en los años de la guerra no sólo trabajó intensamente y con grandes ganancias, trabajó, sobre todo independientemente de lo que ocurría en el resto del mundo. En los últimos meses esta independencia ha sido perdida y ha ingresado nuevamente en el cuadro de la industria mundial. Ingresando en una atmósfera de incertidumbre ha inevitablemente perdido su equilibrio”.<sup>6</sup>

En la industria algodonera, la diferente información utilizada converge en la constatación de la detención de su crecimiento entre 1948 y 1951. El precenso de 1951 muestra la disminución del valor real de su producción respecto a 1948. El crecimiento de las importaciones de algodón en rama se estanca en esos años, al igual que la disminución en la importación de hilados (Gráfico 3). Por último, el Gráfico 4 referido a la sustitución en la importación de tejidos, muestra el estancamiento entre 1947 y 1950 en la sustitución de los de algodón.

**Gráfico 4: Importación de tejidos, 1944-1960 (en miles de kilos).**



Fuente: *Anuario Estadístico*, varios años.

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



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

Los comentarios que acompañan el precenso textil de 1951 resaltan el aumento de la producción y denotan el temor por el rápido agotamiento de la demanda. Los tejidos cardados estaban sustituidos, el crecimiento rápido se daba sólo en algodón peinado, tejidos elásticos, rayón y en las novedosas medias de nylon.

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

A pesar de la saturación en algunos productos, **la producción textil lanera** continuó creciendo a tasas similares y aun mayores que las de los años anteriores, realizando importantes inversiones de capital. El sector exportador lanero, restablecida la protección a las exportaciones en 1947, creció sin pausas entre 1949 y 1953, ahora orientado a la exportación de *tops*.<sup>8</sup> Luego, la disminución de la demanda y la baja de los precios de sus productos que acompañó al fin de la guerra de Corea, y las presiones de los países productores de *tops*, que lograron la reducción de la protección, provocaron la crisis del sector.

## V. Estancamiento y crisis

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

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

---

<sup>7</sup> Unión Industrial Uruguay, *Revista*, Noviembre de 1951.

<sup>8</sup> Decae en cambio la exportación de hilados y tejidos, que había tomado impulso durante la guerra. La *Memoria* de ILDU correspondiente al ejercicio 1952 informa que "*se ha intentado exportar al costo sin resultados positivos*".

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

En 1953 el Director de Industrias denunciaba:

“Faltó la racionalidad en la constitución de nuestro acervo industrial y como todas las improvisaciones se pagan, hoy hay renglones de nuestra industria que ven llegada la hora del duro tributo a una realidad magra y descarnada. Las fábricas textiles se levantaron por doquier. Durante los años de la guerra y los primeros de la posguerra se colocaba todo en el mercado interno o externo. La materia prima textil llegó a precios fabulosos. Pasado el torbellino, reajustados los países productores hemos entrado en el período de la dura realidad. De 311 establecimientos textiles fundados desde 1890 a la fecha, 58 han cerrado ya sus puertas. Más de 30 trabajan a ritmo lento, en jornadas espaciadas y los grandes productores carecen de mercados para colocar los saldos exportables”.<sup>9</sup>

El consumo interno de textiles por habitante deja de crecer. Sólo aumenta la demanda de los productos de mayor calidad, tejidos de lana peinada, de algodón peinado y de sintéticos o mezcla con sintéticos.<sup>10</sup> Las empresas intentaron diferentes caminos para mantenerse en el mercado: la sustitución de parte de la fuerza de trabajo por nueva maquinaria, la presión por incrementar la protección a la producción nacional y la promoción de las exportaciones abriendo nuevos mercados.

Los salarios reales venían incrementándose por la instalación en 1945 de los consejos de salarios tripartitos y por la acción de fuertes sindicatos. La incorporación de maquinaria, alentada por los beneficios cambiarios concedidos a su importación, acarrea reducción de la fuerza de trabajo, con la consiguiente resistencia de los trabajadores. A fines de 1953, para poner fin al conflicto textil surgido por despidos ocasionados en un establecimiento por compra de nueva maquinaria, se aprueba un proyecto en la Cámara de Representantes que establecía que no se importarían máquinas nuevas para la industria sin la previa autorización del Consejo Nacional de Gobierno que podría prohibir su uso entretanto no se ajustara al personal de las fábricas desplazado a un nuevo puesto en las mismas condiciones de economía y seguridad laboral. La Cámara de Industrias, bregando por impedir la aprobación del proyecto, se dirige al Senado manifestando “su alarma por la aprobación en diputados de un proyecto que intenta resolver por vía legislativa un conflicto existente en la industria textil...Los obreros textiles tendrían el privilegio de inamovilidad en el cargo y de readmisión obligatoria”.<sup>11</sup>

---

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

<sup>10</sup> CEPAL (1964); p. 40.

<sup>11</sup> Unión Industrial Uruguaya, *Revista*, enero de 1954.

La ley no fue aprobada y los problemas de desocupación y de capacidad ociosa seguían presentes a nivel de la industria. En 1956 se intentó frenar nuevas instalaciones pasando la importación de maquinaria del régimen de cambio dirigido al de cambio libre, pero en 1958 se vuelve a establecer el cambio preferencial para su importación.<sup>12</sup> Muchos establecimientos pequeños no estaban en condiciones de invertir en maquinaria y debieron cerrar.

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

Sólo había un panorama amplio de expansión en el sector de fibras artificiales y sintéticas. En 1960 la producción nacional sólo cubría el 25% del consumo aparente de estas fibras. En tejidos de rayón el grueso del proceso de sustitución estaba realizado, mientras crecía en este período la producción nacional de hilados. Pero el rayón va siendo sustituido por fibras sintéticas, que tendrán una enorme capacidad de expansión y en las que la innovación será un proceso continuo. El mercado de hilados sintéticos estaba predominantemente en manos de empresas extranjeras. Sudamtex lideraba la producción, creando en 1954 URACE S.A. (Uruguay Acetatos Sociedad Anónima); también se producían en Alpargatas y en la firma HISISA (Hilados Sintéticos S.A.), creada en 1956 por TYMSA (Tejidos y Medias S.A.). En 1961 se instala la gran fábrica de hilados de nylon Roberto Slowak S.A.<sup>15</sup>

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

---

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

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

<sup>14</sup> CEPAL (1964); p.52.

<sup>15</sup> Las fibras artificiales se dividen en dos grupos: las regeneradas (a las que pertenecen los rayones) y las fibras sintéticas. En la producción de fibras regeneradas se moldea en forma de fibra una sustancia natural como celulosa o proteína, la fibra mantiene su estructura molecular similar a la original. Las fibras sintéticas (polímeros) son sustancias producidas por un proceso químico sin partir de sustancias naturales aptas para producir fibras. A estas pertenece el nylon y otra cantidad de fibras que presentan mayor ductilidad y capacidad para mezclarse con fibras naturales (*El mundo textil*, 1954).

## VI. Las exportaciones textiles

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

Ante la oposición a la subvención cambiaria por parte de los exportadores de lana y de algunos sectores políticos, que planteaban bajar el tipo de cambio para exportación de textiles aduciendo que las fábricas de lana peinada estarían haciendo grandes ganancias al amparo del tipo de cambio preferencial, los industriales invocaban el aumento de la competencia por la instalación de nuevas empresas, la crisis de la industria provocada por el fin de la guerra de Corea y los obstáculos puestos por los países desarrollados a la importación de *tops*. La exportación se estancó durante los siguientes años (ver cuadro 2), aumentando la capacidad instalada ociosa y el quiebre de empresas.

**Cuadro 2: Exportación de tops, 1948-1960.**

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

Fuente: *Anuarios Estadísticos*.

<sup>16</sup> RNLYD, decreto del 5 de noviembre de 1949.

La significación que los *tops* llegaron a tener en la estructura de las exportaciones del Uruguay ayuda a entender la importancia que el tema revestía más allá del ámbito de la propia industria textil, especialmente en el del tratamiento cambiario a concederle. El porcentaje representado por los *tops* en las exportaciones uruguayas tuvo escasa significación hasta 1951 cuando llegan a 8,8%. En los primeros años de la década del cincuenta significaban en promedio 11% y en los últimos años 18% del total de las exportaciones, llegando en 1959 a 23,3%.

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

Este tratamiento altamente preferencial va a enfrentar la oposición de los exportadores de lana del país y del centro mundial lanero que representaba los intereses de los industriales de los países europeos y de Estados Unidos. Aquellos sostenían que la exportación de *tops* a cambio diferencial desarticulaba el mercado de lanas del país, argumento similar al esgrimido por el centro mundial lanero que sostenía que los *tops* uruguayos, que llegaban a venderse a precios más bajos que los de la lana sucia, desarticulaban el mercado mundial de *tops*. Las presiones de estos intereses y de los gobiernos de Inglaterra y Estados Unidos obtuvieron que se bajara el porcentaje de cambio libre asignado a los *tops*.

En 1952 se bajó el tipo de cambio a 2,15 pesos por dólar y se nombró una Comisión Técnica Especial de estudio del costo de la lana peinada en *tops*.<sup>18</sup> Esto no impidió que en mayo de 1953 Estados Unidos castigara la entrada de los *tops* uruguayos con un impuesto compensatorio de 18% del valor del producto. Su nombre significaba que "compensaba" las ventajas que le otorgaba el tipo de cambio establecido para su exportación en Uruguay, que no se justificaba en relación al valor agregado a la materia prima.

En 1953 se efectúa una nueva baja del tipo de cambio estableciéndose a \$2,06 por dólar (65% a 2,35 y 35% a 1,519).<sup>19</sup> En enero de 1954, ante la protesta del embajador británico por la "competencia desleal" que significaban las ventajas cambiarias de que gozaba la exportación de *tops*, el gobierno volvió a bajar el tipo de cambio, estableciéndolo en \$1,967 por dólar. Los considerandos del decreto fundamentaban la baja en "el aumento del precio pagado por la lana sucia y la mayor productividad de la industria que ha permitido bajar los costos de producción".<sup>20</sup> Entonces Estados Unidos bajó el impuesto compensatorio al 6%. Según los industriales esto no significó que dicho país recomenzara a importar *tops* uruguayos.

---

<sup>17</sup> Wonsewer, (1954), Cuadro 2, p. 28, 1954.

<sup>18</sup> RNLYD, decreto del 27 de mayo de 1952.

<sup>19</sup> RNLYD, decreto del 23 de julio de 1953.

<sup>20</sup> RNLYD, decreto del 22 de enero de 1954.

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

El decreto sobre tratamientos cambiarios para la exportación y la importación del 3 de agosto de 1956, establecía que la exportación de artículos manufacturados realizados con materia prima nacional quedarían sujetos a la entrega de divisas correspondientes al valor de su materia prima al mismo tipo de cambio que se aplicaba para la venta al exterior de esa materia prima. Por el complemento del valor de los artículos manufacturados (el valor agregado), la entrega de las divisas se efectuaba al tipo de cambio libre. Un decreto complementario establecía que, dado que la determinación de los tratamientos particulares demandarían estudios que demorarían un tiempo prudencial y no se deseaba retrasar las exportaciones, los interesados en exportar presentarían una declaración jurada con información detallada sobre las materias primas que integraban la elaboración del artículo.<sup>22</sup>

En los años siguientes, a pesar de la protección creciente que culminó en el otorgamiento en 1958 de 100% de cambio libre<sup>23</sup>, no se logró superar el empeoramiento de las condiciones internacionales para las exportaciones del textil, agravadas por la baja cotización de la fibra.

Finalmente en 1959 todo el sistema de exportación es modificado, se establecen las detracciones fijándose el mismo tipo de cambio para los *tops* que para la lana sucia.

### VIII. El papel del capital regional en el período ISI

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

---

<sup>21</sup> RNLYD, decreto del 8 de febrero de 1955.

<sup>22</sup> RNLYD, decreto del 9 de agosto de 1956.

<sup>23</sup> RNLYD, decreto del 11 de setiembre de 1958.

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

### *La fundación de PHUASA*

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



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

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

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

---

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

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

<sup>27</sup> Jacob (2000); p. 7.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **Reflexiones finales**

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

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

Desde 1930, durante casi tres décadas de gran crecimiento, se encuentran ritmos diferentes. A partir de la nueva regulación estatal que establece el control de la política cambiaria y del comercio exterior, en los treinta se vive un sostenido desarrollo de la industria textil que desemboca en los años de febril crecimiento contemporáneos a la Segunda Guerra Mundial. Merced a la protección adicional que suministraba el debilitamiento del comercio internacional durante el conflicto, la sustitución se acelera, se crean las hilanderías de algodón y la producción para la exportación comienza a tener una escala significativa.

Con la postguerra y la recuperación europea se inicia un período de incertidumbre que impregna a la industria textil durante toda la década de los años cincuenta, atravesada por una sucesión de crisis parciales cada vez que se agota la sustitución de un tipo determinado de producto, frente a un mercado interno pequeño y de expansión cada vez más lenta. A partir de 1956 la crisis se hace general, con desocupación y cierre de empresas.

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

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

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

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

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

## Bibliografía

### Fuentes

- 1) Archivo Campomar y Soulas S.A.
  - *Libros de Actas de Directorio de Campomar y Soulas S.A.*, 1929-1960.
  - *Libro de Actas de Asambleas de Accionistas de Campomar y Soulas S.A.*, 1929-1960.
  - *Libro de Actas de Comisión de Presupuesto de Campomar y Soulas S.A.*, 1956-1960.
  - *Memorias y Balances de Campomar y Soulas S.A.*, 1932-1960.
  - *Álbum de Campomar y Soulas*, "Dejemos Hablar a los Hechos", sin fecha.
  - *Libro de Actas de Directorio de Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A.*, 1940-1960,
  - *Actas de reuniones del Comité de Administración de PHUASA*, 1957-1960.
- 2) Memorias de otras empresas
- 3) Registro General de Leyes y Decretos (RNLYD), 1930-1960, Montevideo.
- 4) Diario Oficial, 1930-1960, Montevideo.
- 5) Unión Industrial Uruguaya, Revista, 1998-1960, Montevideo.

---

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

<sup>29</sup> Stolovich (1989); p. 59.

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

## Bibliografía

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

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



# H-industri@

## Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

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

Mg. María Magdalena Camou

[mcamou@fcs.edu.uy](mailto:mcamou@fcs.edu.uy)

Mg. Silvana Maubrigades

[silvana@fcs.edu.uy](mailto:silvana@fcs.edu.uy)

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

#### Resumen

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

Palabras clave: TRABAJADORES TEXTILES – URUGUAY – PROTECCIONISMO

#### Abstract

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

Key words: TEXTILE WORKERS – URUGUAY - PROTECTIONISM

Recibido 24/10/09



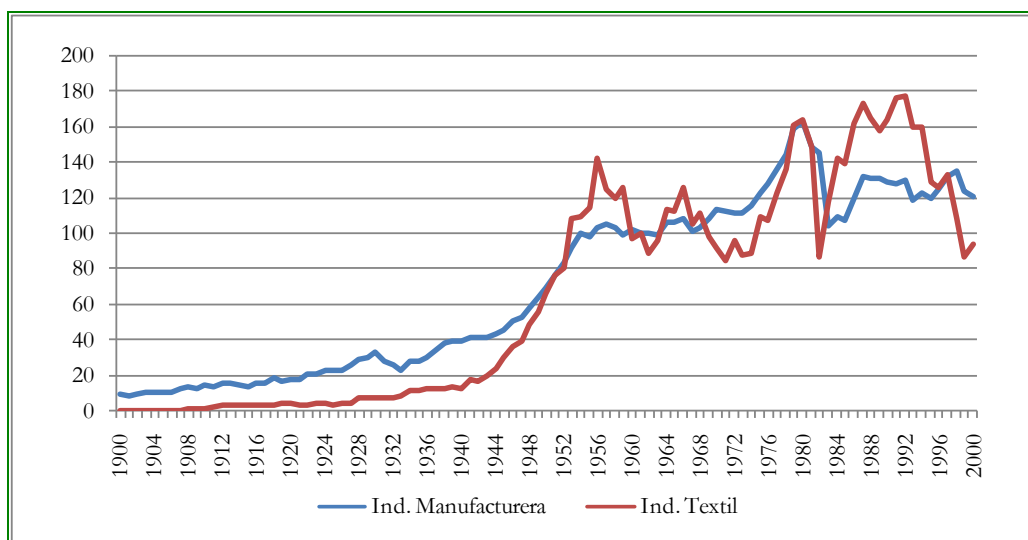
Aprobado 6/12/09

## Una mirada de largo plazo de la producción textil

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

## **Sus orígenes**

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

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

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

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

## **La industria textil temprana**

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

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

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

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

### **El proceso de sustitución de importaciones**

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Para el sector que abastecía al mercado interno la liberalización del comercio que se promovió finalizada la Guerra, provocó un aumento de la competencia al incrementarse en el mercado la venta de tejidos importados, duplicándose los mismos entre 1944/46 y 1947/49.<sup>4</sup> Esta situación se revierte a partir de 1951 con un nuevo impulso proteccionista en parte propiciado por una devaluación de nuestra moneda con respecto a la libra, favoreciendo tanto al sector algodonero como al lanero no exportador.

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

### **La crisis del sector textil y sus transformaciones**

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

---

3 Rollos de lana lavada y peinada.

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

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

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

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

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

---

4 Bértola, (1991), p. 213.

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

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

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

## **Organización del trabajo**

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

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

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

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

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



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

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

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

Campomar abre sus puertas con 170 telares.<sup>6</sup> Algunos años después, en 1939 y 1945, dos publicaciones de la empresa se refieren a la existencia de 200 telares en esa misma planta.<sup>7</sup> En 1960 la cantidad total de telares había aumentado a 276.<sup>8</sup> Luego de la Segunda Guerra Mundial, en 1948, se produce una importante renovación de telares. La más importante innovación, en cuanto a maquinaria adquirida durante el período, parece ser la progresiva sustitución de telares mecánicos por telares automáticos (aunque en 1960 los primeros seguían siendo mayoría) y la adquisición de máquinas peinadoras para los *tops*. Ambas innovaciones permiten incrementar la productividad del personal especializado.

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

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

---

5 Sapriza (1993), p. 55

6 Jacob (1981b), p.74

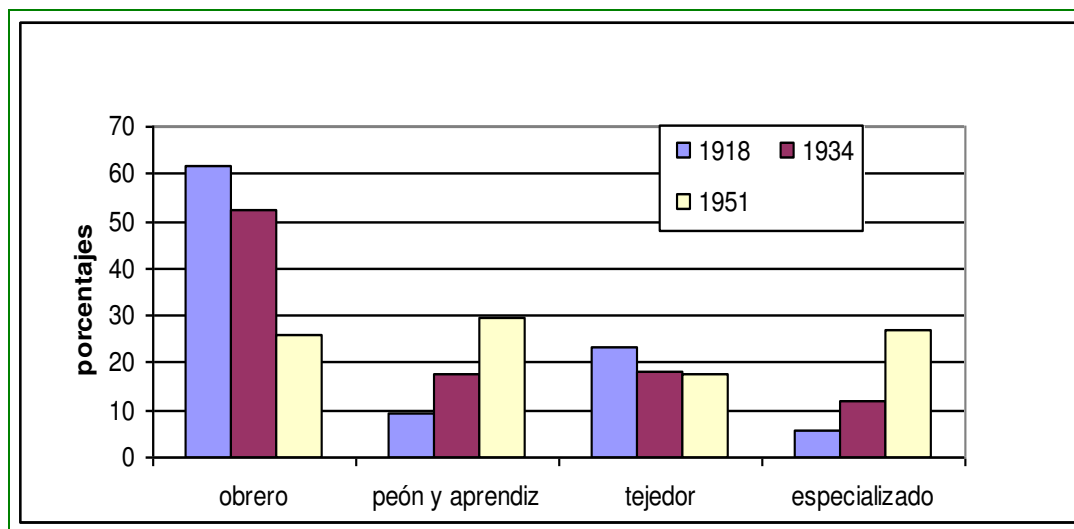
7 Diario El Día, Número extraordinario de publicidad industrial, 25.08.1939 y Empresa Campomar, Dejemos hablar a los hechos (sin fecha de edición).

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

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

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

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



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

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

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

trabajadores, a medida que el proceso avanza, las grandes empresas tienden a adoptar una mayor diferenciación de los asalariados en la escala jerárquica, indirectamente éste constituye un mecanismo un control más despersonalizado<sup>10</sup>.

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

El promedio de años de permanencia (antigüedad<sup>11</sup>) se distribuye de forma muy diferenciada según las ocupaciones, mostrándose claramente una tendencia a la sobrerepresentación de los trabajadores especializados y con cargos de supervisión entre los de mayor antigüedad dentro de la empresa. Esta tendencia se refuerza al observar la trayectoria laboral de los trabajadores dentro de la empresa.

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

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

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

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

<sup>10</sup> Richard Edwards, (1983), p. 397.

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

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

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

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

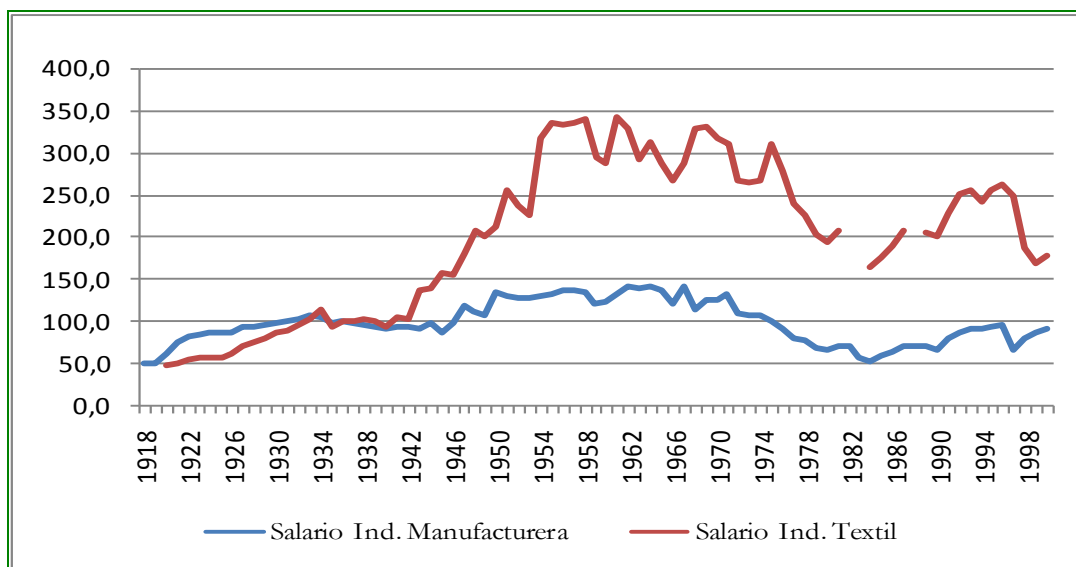
Dentro del personal de dirección y administrativo los capataces son los que tienen el promedio de antigüedad mayor, equivalente a 15,4 años. Existía una categoría previa denominada “aprendiz de capataz”. El aspirante a capataz deberá haber cumplido un período de al menos 1500 jornadas en este puesto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

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

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

---

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **Los trabajadores**

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

---

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

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

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

### *Obreros textiles en la industria manufacturera*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

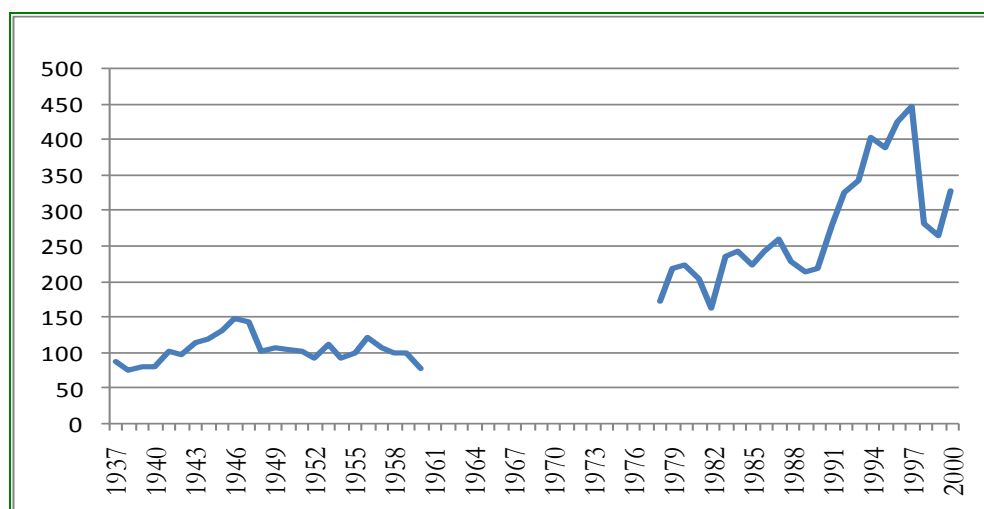
Merece especial atención observar el ingreso a la rama textil de hombres y mujeres y comparar su dinámica con la que tiene lugar a nivel de la industria manufacturera en su conjunto. Los hombres ocupados en la industria textil representaban en 1919 el 2% de los obreros ocupados en el conjunto de la industria.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

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



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

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



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

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

---

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

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

### **Los trabajadores de Campomar y Soulas**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Relacionamiento con el Estado**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

A partir de la Crisis de 1929 la economía tiende a cerrarse y la producción se reestructura hacia el mercado interno. El sector industrial se ve favorecido por una serie de medidas de política económica de estímulo a la producción manufacturera; fundamentalmente a través de la regulación del comercio exterior, el control de cambios y la creación de una refinería estatal de petróleo. Paralelamente, la devaluación monetaria ofició como una forma adicional de “protección natural” de los productos nacionales frente a los importados.

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

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

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

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

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

---

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

Las exportaciones de la industria textil comenzaron durante la Segunda Guerra Mundial, constituyendo los principales rubros exportados los hilados, los tejidos de lana y los *tops*. Durante el conflicto bélico las exportaciones textiles se vieron favorecidas por un tipo de cambio especial que otorgaba un monto de divisas, que varía a lo largo del período, cambiables en el mercado libre. En promedio el tipo de cambio resultante fue para los *tops* un 10% y un 17% para los otros productos textiles superior al regulado que regía para la exportación de lana sucia. Las exportaciones de manufacturas textiles comienzan a tener un peso significativo, pero su evolución estará siempre muy condicionada a las políticas estatales de estímulo al sector.

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

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

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

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

---

18 Bértola (1991), p. 234.

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

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

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

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

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

---

19 Finch (1996).

20 Moraes (2003), p. 28.

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

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



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

## Colofón

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

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

## Bibliografía

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



FCEyA, UDELAR, Montevideo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Argenti editora. CIESU – Ediciones de la Banda Oriental.

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

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



## **El ferrocarril como un eje material y simbólico en la mirada Citybellina.\***

Juliana Paula Pistola

Becaria CONICET, IDEHAB, Facultad de Arquitectura y Urbanismo,  
Universidad Nacional de La Plata.

[julianapistola@hotmail.com](mailto:julianapistola@hotmail.com)

### **Resumen**

En el presente trabajo se aborda el rol del ferrocarril como eje material y simbólico, interrelacionando los elementos propios de su infraestructura necesarios para su funcionamiento y comunicación, con las percepciones de los habitantes que cotidianamente conviven con los mismos, para poder observar y comprender las diferentes miradas que se generan respecto a este medio de transporte.

En el artículo se analiza concretamente la estación intermedia de City Bell, en donde se realizaron para su abordaje entrevistas y mapas cognitivos a los habitantes locales. Esta investigación se inserta en una mayor, porque la misma forma parte del estudio de beca de CONICET, en donde se aborda el tramo Constitución – La Plata, específicamente en tres de sus estaciones: Villa Elisa – Gonnet – City Bell, esta última es la presentada en este trabajo.

Palabras claves: FERROCARRIL - EJE MATERIAL - EJE SIMBÓLICO

### **Abstract**

This paper addresses the role the railway plays as a material and symbolic axis relating its own infrastructure elements that are necessary for its operation and connection. Perceptions by inhabitants that daily coexist with these elements are considered to observe and understand the existing different viewpoints on this means of transport.

City Bell intermediate station is analysed by interviewing local inhabitants and drawing mind maps based on their answers.

This study is part of a larger investigation for the CONICET internship programme, in which the Constitución- La Plata section is specifically studied in the basis of its three following stations: Villa Elisa, Gonnet and City Bell. The latter is presented in this work.

Key words: RAILWAY - MATERIAL AXIS - SYMBOLIC AXIS

Recibido 31/4/09

Aprobado 29/9/09

---

\* Agradezco los comentarios realizados por el árbitro de la revista, la Arq. Olga Ravella y la Dra. Mónica Lacarrieu.

## **Introducción**

La instalación de infraestructuras propias y necesarias para el desplazamiento y funcionamiento de los medios de transporte produce un espacio cada día más artificial, producto de las técnicas y las tecnologías más avanzadas. Estas se encuentran relacionadas a las ideas y modelos económicos que se adoptan en los países los cuales generan áreas de concentración, convergencias y atracción, así como también sectores de aislamiento e indiferencia en el territorio. Los mismos no son estancos pueden ir modificándose con el devenir del tiempo producto de los cambios en las estrategias.

Los adelantos tecnológicos han permitido reducir la relación espacio - tiempo, debido a que estos han acortado las distancias, han acelerado los flujos de contacto y la velocidad de los mismos, y han configurado el territorio favoreciendo las comunicaciones entre ciudades reduciendo de este modo los costos. También, han provocado un cambio en la percepción de las personas frente a los medios de comunicación, los cuales abarcan un abanico que van desde la extrañeza y el temor generados por aquella primera locomotora serpenteando por el suelo, hasta la fascinación de las altas velocidades y los beneficios medioambientales que poseen en la actualidad.

El ferrocarril, específicamente, como medio de transporte no es ajeno a esta situación y para su funcionamiento requirió a los largo del siglo XIX la instalación de una infraestructura propia, la cual iba modificando el espacio y la naturaleza donde se instalaba, creando poblados los cuales comparten similitudes a los largo de su eje, permitiendo de este modo la gradual conquista del vasto territorio argentino, trazando un nuevo mapa con áreas diferenciadas.

### **El ferrocarril: construcción de un eje material**

#### *Construcción y trazado por el territorio argentino*

La etapa de expansión del ferrocarril sobre el territorio argentino comenzó en el siglo XIX, acompañando el prolongado proceso de conformación del Estado. Los objetivos de incorporar a este medio de comunicación estaban relacionados al modelo económico agroexportador, con el cual se relacionó el eje puerto-ferrocarril, en donde se conectaron las áreas económicamente productivas, fundamentalmente las agrícolas-ganaderas.

Sin embargo, su instalación exigía capitales, conocimientos técnicos y sociales que no se hallaban en el país, los cuales llevaron a los políticos de entonces a recurrir a Inglaterra la cual estaba disponible para constituirse en exportadora de capitales y tecnología ferroviaria. Esta situación se vio favorecida por el contexto de abundancia de capitales en el exterior en busca de nuevos lugares para la inversión,

junto a la tecnología ociosa en materia ferroviaria debido a que en aquellos países comenzaba a decrecer la ola expansiva de la red. De esta manera quedó establecida la división internacional del trabajo, con países productores de manufacturas (Inglaterra) y países exportadores de materias primas (Argentina). Estableciéndose el modelo económico agroexportador como guía económica del país hasta la década del treinta.<sup>1</sup>

La configuración de la red fue el resultado de una necesidad económica junto a inevitables condicionamientos geográficos, dado que la misma fue instalada sobre un país de amplias extensiones geográficas y con baja densidad poblacional.

Frente a las comunicaciones anteriores basadas en tracción sangre y por caminos mal acondicionados, los cuales tenían como consecuencia lentitud en los traslados y encarecimiento en los productos, el ferrocarril, como novedoso medio de transporte permitió acortar distancias, brindó velocidad, abarató los costos en las tarifas de las mercaderías transportadas, acercó espacios fértiles y rentables como la Pampa Húmeda, la región de Cuyo y del Litoral, cada una de estas aportando diferentes materias primas las cuales eran compradas por el mercado interno - externo permitiendo romper de este modo el aislamiento y construyendo paralelamente un mercado más amplio, ya que favorecía la construcción y fortalecimiento de un mercado interno local, al mismo tiempo que democratizaba la movilidad de la población. En relación a lo ante dicho se observan dos efectos interrelacionados de gran importancia como son la reducción de dos parejas interrelacionadas como son espacio - tiempo y espacio – costos.

Desde sus comienzos no se implementó una política ferroviaria definida, la misma fue variando según las coyunturas y las circunstancias. En el mapa ferroviario se observa una evolución en la cantidad de Km. trazados y construidos de las líneas de metal, marcados por un comienzo de fuerte y rápida expansión, la cual con el tiempo fue revertida hacia una regresión continua hasta el estado actual.

En estos primeros años de la construcción de las redes encontramos tres actores por un lado la inversión extranjera, por otro la provincia de Buenos Aires y por último la nación, cada uno de estos le dio características diferentes. Esta última, la nación, utilizó recursos fiscales para el tendido de sus vías, no desarrolló una política organizada y coherente sino que intervenía en forma directa en aquellos lugares donde aún no había penetrado el capital externo para alcanzar regiones alejadas o poco atractivas para el mismo, ayudando de este modo al fomento regional y a la unión de las capitales provinciales. En el caso de los capitales extranjeros, fundamentalmente los británicos, se concentraron en el área pampeana y el puerto, debido a que estos eran las zonas productivas de interés, y además el puerto era la puerta de relación directa con ultramar. En el caso de la provincia de Buenos Aires financió la cons-

---

<sup>1</sup> Justo López (1991), p. 5.

trucción y extensión de sus vías con la venta de tierras públicas y el crédito del Banco estatal, tratando de construir su sistema en base a la acción directa estatal y mediante concesiones privadas.<sup>2</sup>

Como consecuencia del accionar de estos tres actores se produjo la instalación de algunas líneas improductivas, el aglutinamiento y fuerte concentración de vías en zonas consideradas productivas, como la pampeana y a su interior el puerto de Buenos Aires, frente al relego de otras. En cuanto a los elementos técnicos también se presentaron conflictos debido a la diversificación en el uso de tres tipos de trochas: angosta (1 m.), media o estándar (1.435 m.) y ancha (1.676 m.), las cuales afectaron la operatividad del sistema.

Es así que el tendido ferroviario fue estructurando el espacio, creando una linealidad dado por el trazado de las vías como un eje - corredor, al mismo tiempo que generó jerarquías en aquellos lugares nodales en donde se emplazaba una estación principal o intermedia. Dicho tendido adoptó una forma radial concéntrica, a partir de capitales estables, reforzando la primacía ya establecida, convirtiendo a estas en puntos de máxima accesibilidad desde todo el territorio nacional, reforzando de este modo su centralidad, sobre todo acentuando la preponderancia de Buenos Aires como puerto y centro político-económico.

En líneas generales, el trazado, reforzó el sistema urbanizador preexistente, dado que se utilizaron los antiguos caminos que vinculaban las regiones productivas del país, acompañado con la instalación de nuevos asentamientos que permitieron la conexión y valorización del territorio. De esta manera, el ferrocarril tuvo influencia en el crecimiento diferencial de poblados, debido al trazado de líneas radiales a partir de ciudades regionales, favoreciendo específicamente tres zonas productivas como la agrícola-ganadera de la pampeana, la vitivinícola de Mendoza y la zona azucarera de Tucumán, Salta y Jujuy, proporcionando ventajas comparativas a sus producciones, agrícolas e industriales, respecto de otras. De este modo, aquellas economías que quedaron al margen del trazado de la red tuvieron dificultades para competir.

Lentamente la estructura y organización del país se fue modificando por el surgimiento y fortalecimiento de pueblos en donde se emplazaba la Estación, J. Tartarini denomina a este proceso la *urbanización de la locomotora*.<sup>3</sup> El ferrocarril, asumió tanto una función económica como socio - cultural porque además de las vinculaciones regionales y el poblamiento del vasto territorio durante los siglos XIX y principios del XX, la instalación de las estaciones daba lugar al nacimiento de un nodo que generaba vida en su entorno, convirtiéndose en puntos de encuentro, de reunión, de conversación, de despedida, de contacto e intercambio, lugar que les señalaba que ahí había llegado el afanado progreso. Asimismo, su instalación llevó a requerir nuevas concepciones urbanísticas frente a los cambios tecnológicos, los

---

<sup>2</sup> Justo López (2007), p. 24.

<sup>3</sup> Tartarini (2005), p. 38

cuales no sólo transformaron su relación con el espacio por los que circulaba sino también su percepción social.

Los asentamientos urbano - ferroviarios fueron derivación directa de la nueva integración territorial propuesta por el mercado internacional y por la rigidez e inmovilidad de la infraestructura propia de este sistema de comunicación, dado por los tipos de materiales utilizados y la necesidad de determinadas extensiones de terrenos para su circulación.

Concretamente en el territorio se instalaron dos tipos de estaciones las terminales y las intermedias. Las diferencias, fundamentalmente, es que las segundas se ubicaron en puntos medios a la llegada final del recorrido en donde se emplazaban las primeras. Además, se observan distinciones en cuanto a sus diseños arquitectónicos y su relación con las vías, puesto que las terminales están dispuestas de manera perpendicular a estas, mientras que las intermedias de forma paralela.<sup>4</sup>

El ferrocarril, también influyó en la expansión urbana, afectando al mismo tiempo la estructura interna y la morfología, condicionando la extensión de las ciudades, dado que en muchos casos actuó como una barrera para el crecimiento o generó una organización determinada como puede ser la lineal. Junto al trazado se diseñaron avenidas, bulevares, diagonales y plazas, como también una gran variedad de instalaciones imprescindibles, debido a que el sistema requería una serie de servicios instalados rítmicamente a lo largo de las líneas para su funcionamiento como son el tendido de las vías, las playas de vías, las estaciones, el acceso a las mismas, los almacenes, los tanques de agua los cuales generaron nuevos espacios o transformaron la morfología propia de las ciudades construidas.

Si analizamos específicamente las estaciones estas poseen una serie de características comunes en el conjunto de sus edificios que la componen, las cuales se repiten a lo largo de todo el país aunque existe una amplia variedad de expresiones constructivas y estilísticas, dependiendo del origen, la antigüedad, la ubicación, entre otras. El conjunto de edificios puede dividirse en dos grupos por un lado aquellos que involucran a los pasajeros y por el otro los que componen el sistema.

En cuanto al edificio de pasajeros, podemos encontrar:

1. El *Edificio de pasajeros* propiamente dicho, este es un espacio de circulación de los usuarios, donde se produce la venta de pasajes y la espera del arribo o la partida del tren.
2. La galería destinada al *refugio o abrigo* de los pasajeros de los condicionamientos climáticos. Es una construcción independiente ubicada de manera paralela a las vías, J. Tartarini establece tres tipos constructivos: de montaje en seco, sistema mixto y sistema húmedo cada una de estas con subdivisiones internas. (2005: 188)
3. En algunos casos las estaciones intermedias incorporaron la *casa del jefe de estación*.

---

<sup>4</sup> Ferrari (2003) p. 170



En lo relativo a los componentes del sistema podemos dividirlo entre aquellos que actúan como complemento a la estación y aquellos que son de servicio a la estación. En el primero de estos encontramos:

1. Los *depósitos* para encomiendas
2. Los edificios exclusivos para el desplazamiento de los trenes como son la *cabina de señales, la garita o casilla del guardabarrera*. Estos comparte los tipos constructivos del abrigo de pasajeros.
3. Los servicios de *sanitarios*, los cuales en el siglo XIX se emplazaron en forma independiente al edificio de pasajeros ubicados en un sector posterior al edificio central.
4. Los *talleres* para la reparación de los vehículos.

Entre aquellos elementos de servicio a la estación encontramos:

1. *Puentes y pasajes* que permiten la comunicación entre plataformas como el acceso desde la vía pública.
2. Otros elementos necesarios para el funcionamiento como aljibes, tanques de agua, letreros indicadores con el nombre de la estación y señalizaciones.
3. Alcantarillados, drenajes.

Toda esta infraestructura dejará su impronta en el territorio, la cual actualmente presenta un fuerte deterioro, debido a la falta de mantenimiento e inversión por parte de aquellos responsables del sistema, como también por el daño provocado por parte de algunos individuos.

Este sistema de comunicación no es el único que delinea la organización del territorio, no podemos dejar de mencionarlo aunque no forma parte de esta investigación, que en la década de 1920 comienza la expansión masiva del transporte carretero, apoyado en el desarrollo de la tecnología del motor a combustión interna, los neumáticos, la expansión de la infraestructura vial, la fabricación masiva de automóviles, los cuales diseñan nuevas infraestructuras propias a dicho sistema. El desarrollo simultáneo de nuevos modos de transporte tuvo un impacto inevitable en el ferrocarril, su posición como principal medio de transporte se vio amenazada en sus actividades de transporte de carga y de pasajeros urbanos, suburbanos e interurbanos. Marcando al mismo tiempo que la característica del siglo XX – XXI en materia de transporte será la presencia y el desarrollo multimodal.

De esta manera, se observa un proceso paralelo en la aparición del automotor coincidente con la decadencia del ferrocarril. Las primeras líneas de transporte por carretera nacieron complementarias al ferrocarril, como un nexo con las estaciones, y no simplemente como una competencia. Sin embargo, el camión, en el clima de crisis económica, presentó mayores beneficios dado que las tarifas del traslado de productos agropecuarios se veía reducida, porque podía hacer distancias más cortas y aproximarse con mayor flexibilidad a los puntos de salida y de llegada. El crecimiento de la demanda en los merca-

dos locales y regionales generó un aumento del transporte de corta distancia, en donde el camión resultó mucho más competitivo, e influyó en la pérdida de cuota de mercado por parte del ferrocarril.

*La llegada del ferrocarril a la capital provincial: La Plata y sus estaciones intermedias*

Como producto de la federalización de Buenos Aires surgió la ciudad de La Plata como capital provincial. El gobernador Dardo Rocha conformó una comisión encabezada por Aristóbulo del Valle, acompañado por una serie de destacadas personalidades para estudiar las ventajas y desventajas de diferentes sitios para definir la mejor ubicación de dicha capital. Las pautas de análisis que tuvieron en cuenta fueron: la cantidad de agua para servir las necesidades de la ciudad, las facilidades de comunicación, las facilidades de instalación de las vías ferroviarias que permitieran la comunicación entre la nueva capital - Buenos Aires y el resto de las provincias, así como las posibilidades para hacer las obras necesarias para atraer a los futuros residentes. Al mismo tiempo, su ubicación refleja los conflictos de intereses de los distintos sectores de la provincia de Buenos Aires en la búsqueda de mayor rentabilidad para su producción y la necesidad de competir con aquellos sectores que tenían poder de decisión sobre el puerto de Buenos Aires, debido a esto se optó definitivamente por la localización de la ciudad frente al río.

En 1882 se promulga por ley como capital de la provincia de Buenos Aires al Municipio de Ensenada, en la parte alta del mismo se fundaría dicha ciudad, donde se buscaba "...fundar una nueva Buenos Aires, la cual significaba hacer una ciudad que supliera la capital tradicional, por ello se situaba frente al puerto de Ensenada, único puerto natural sobre el Río de La Plata...".<sup>5</sup>

La ciudad fue concebida en un contexto de innovaciones tecnológicas, en donde el ferrocarril fue uno de los elementos que lo representó, dado que permitió conectar Buenos Aires - La Plata en pocas horas de viaje. Esta línea se extendió y en su prolongación del ramal norte surgieron una serie de estaciones intermedias, específicamente producto de esta investigación son Villa Elisa - City Bell - Gonnet.

Previamente a esta fundación, en un sector próximo a la ubicación de la nueva capital, la empresa Ferrocarril Buenos Aires y Puerto de Ensenada (F.C.B.A.P.E) se abocó a la construcción de un ramal que unía dichos extremos, con la posibilidad de acceso a un puerto natural. Este atravesó por un largo proceso constructivo, debido a que la autorización es otorgada en 1857 y el primer tramo, luego de modificaciones y retrasos, se concreta en 1865.

En el trayecto hacia el puerto, ubicado 60 Km. hacia el sudeste, se presentaba una sucesión de extensas estancias generando una fuerte concentración de las tierras en pocos propietarios. Con la concreción del trazado se buscó ampliar los límites territoriales con el tráfico de personas, y acrecentar la

---

<sup>5</sup> Mogica (1983) p. 156

valorización del suelo por donde este se desplazara, por este motivo algunos propietarios rurales, en diferentes zonas del país, clamaban por su instalación en zonas próximas a sus terruños.

En 1880 el ferrocarril corría desde la Estación Central de Buenos Aires a la antigua Estación de Ensenada, actualmente se emplaza el Centro Cívico. La vía partía desde un punto cercano de la costa, unos 500 metros al sur de la Plaza de Mayo, y avanzaba hacia la Boca del Riachuelo, donde se detuvo por varios años. En 1870, la línea atravesó el Riachuelo hasta llegar a Ensenada en 1872. La empresa no efectuó más ampliaciones hasta la década del ochenta, permaneciendo como servicio suburbano hasta que fue vendida a otra empresa ferroviaria a fines del siglo XIX.<sup>6</sup>

Sin embargo, si nos abocamos específicamente a los puntos Buenos Aires – La Plata, la empresa F.C.B.A.P.E. no será la encargada de llevar a cabo este proyecto, a pesar de sus fuertes intenciones. La empresa Ferrocarril del Oeste, la cual ya se había realizado el trazado del primer ferrocarril en la provincia de Buenos Aires, fue la encargada de tal conexión. Además, efectuaron la construcción de un ramal que unía Ensenada – Tolosa, por medio del cual fueron trasladadas en el día inaugural las autoridades.

Sin embargo, se continuaba con la necesidad de unir a la nueva capital con Buenos Aires, debido que hasta el momento sólo se establecía la conexión pasando a través de Ensenada, y ese sector presentaba condiciones naturales desfavorables. Por ese motivo, se construye el empalme Pereyra (actual Villa Elisa), el cual no sólo salvaba las condiciones del terreno sino que acortaba la distancia con Buenos Aires, de esta manera en 1884 se inaugura el tramo Pereyra - Tolosa.

El gobernador Máximo Paz, en 1888, en el inicio sesiones Legislativas propone que ese año se realizaría un proyecto para la enajenación de los ferrocarriles de la provincia. Es recién al próximo año que se sanciona la ley que autoriza la venta. Sin embargo, para 1888 ya había enajenado un ramal que partía de La Plata.<sup>7</sup>

Gran parte de sus líneas pasaron a manos de la sociedad formada en Londres bajo el nombre de Compañía del Ferrocarril Oeste de Buenos Aires, excepto dos ramales, uno el de Tolosa a La Plata, que será enajenado más tarde, y otro el de Temperley a Cañuelas. A través de un convenio firmado entre esta compañía y la empresa Ferrocarril Sud, esta última se hizo cargo de la explotación (1891) de las líneas Temperley - La Plata, Pereyra - Villa Elisa y Tolosa – Ensenada, pero quedaba en manos del Ferrocarril del Oeste la propiedad de las mismas. Recién en 1901 debido a que no era conveniente para la explotación de ninguna de las dos empresas se lleva a cabo un convenio de venta junto con las infraestructuras pertinentes, es decir estaciones, desvíos, edificios, terrenos, telégrafos, entre otras cosas. Con

---

<sup>6</sup> Schvarzer (2003), p. 7.

<sup>7</sup> Justo López (2007), p. 61.

ello se completó el control de la circulación material entre las áreas productivas, la ciudad de La Plata, su puerto y el puerto de Buenos Aires.

En cuanto a la configuración la ciudad de La Plata se inscribe en el patrón de población creado a nivel nacional por el ferrocarril, consistente en la formación de un núcleo urbano en torno a las estaciones, con una única conexión con los centros mayores a través de dicho modo. El ferrocarril se convierte en un elemento de desarrollo, dado que este permitió establecer un vínculo a nivel urbano como regional.

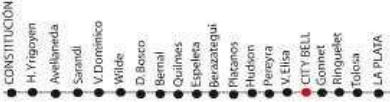







Centrándonos en la localidad de City Bell, su nacimiento data del año 1913, cuando los descendientes de Jorge Bell, propietarios de una de la extensas estancias mencionadas ubicadas entre La Plata – Buenos Aires, venden 300 ha de la “Estancia Grande” a la Sociedad Anónima City Bell, y es en 1914 cuando se propone al Ministerio de Obras Públicas su conformación. El ejido se organizó entre el Camino General Belgrano y las vías del ferrocarril, con una división entre zonas dedicadas a las quintas y otra a la traza urbana. El casco fundacional guarda relación con el de la Plata, ya que se configura en una cuadrícula de 81 manzanas regulares de 1 ha, con tres plazas distribuidas geométricamente con una distancia de seis cuerdas entre ellas, la presencia de diagonales a 45° (19 de Noviembre, 25 de mayo y 9 de julio). Se respetaron dos diagonales existentes la Jorge Bell (utilizada por esta familia para salir de su estancia hacia Villa Elisa) y Urquiza. En cuanto a la distribución de las manzanas estas tienen un tamaño más reducido en aquellos sectores más próximos a las vías, mientras que las que se hallan más alejadas son de mayores proporciones y fueron las destinadas a las quintas.

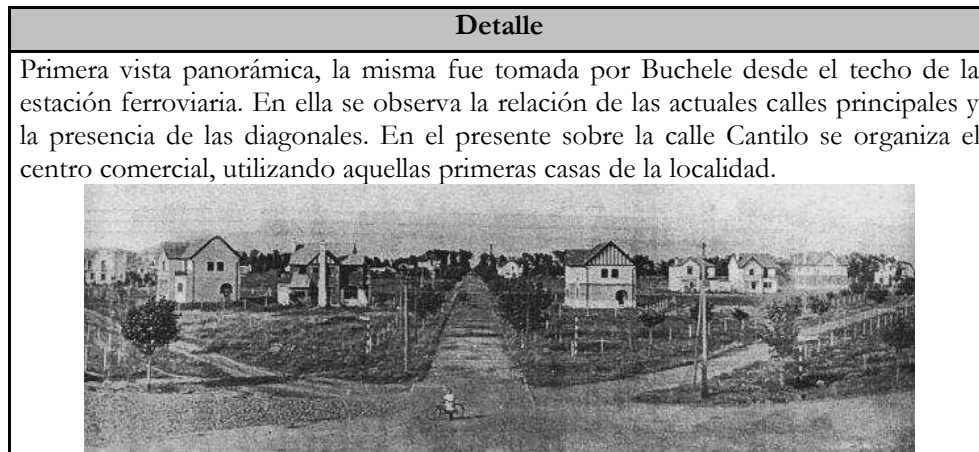
En la actualidad, la instalación de los habitantes fuera del casco fundacional de La Plata se ve incentivado por el uso del automóvil particular. Fundamentalmente se direccionan hacia la periferia noroeste acentuando una tendencia lineal a partir de los ejes de circulación (Ferrocarril La Plata – Constitución, Camino General Belgrano, Camino Centenario y Autopista Buenos Aires - La Plata). Consolidándose de este modo a partir de la década del veinte con un crecimiento constante los tres poblados que nos conciernen Villa Elisa - City Bell – Gonnet. En un principio estas eran áreas dedicadas a villas de residencia veraniega, quintas de fin de semana, hasta que se convierten hoy en día en lugares elegidos para la residencia estable dado que permiten el contacto con la naturaleza y la tranquilidad, conformando y fortaleciendo el tentáculo noroeste de la ciudad que tiende a integrarse estrechamente con el Área Metropolitana de Buenos Aires.

Estas tres localidades conforman tres de las estaciones intermedias del tramo Constitución - La Plata, y otorgan cada una de ellas el nombre a las localidades, y constituyen el área de mayor crecimiento urbano sostenido de La Plata, en donde junto a las residencias estables se presenta un fuerte desarrollo comercial al borde de los caminos, conviviendo con la producción de quintas y la floricultura.

En el cuadro 1 se presenta una síntesis de las características de la estación de City Bell, la cual se obtuvo a partir del relevamiento del área y de las entrevistas implementadas en el trabajo, así como también algunas imágenes ilustrativas.

**Cuadro 1: Ficha técnica de relevamiento por estaciones**

Denominación y Ubicación	Posición en la red
<p>Denominación: Estación <i>City Bell</i>.                      Línea: Gral. Roca.                      Ramal: Constitución – La Plata                      Accesibilidad: buena. Paralela al Camino Centenario, vía de circulación que conecta con Buenos Aires.                      Uso original: estación intermedia.                      Uso actual: estación intermedia</p>	
Datos del edificio	Emplazamiento
<p>Año construcción e inauguración: 1927. La estación previa de madera ubicada en Pellegrini y Labougle es de 1914.                      Tipología: estación intermedia.                      Estado de conservación: bueno.                      Modificaciones: funcionales en el edificio. Uso del entorno para deportes. Plaza Almagro sector posterior a la estación.                      Relación contextual: la estación fragmenta en dos a la zona. Con amplio espacio verde circundante el cual es utilizado por los lugareños para realizar actividades deportivas.</p>	
Descripción general	Imagen exterior
<p>Conjunto de edificios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> Edificio de pasajeros y encomienda.</li> <li> Refugio o abrigo.</li> <li> Cabina de señales</li> <li> Sanitarios</li> </ul>	
Observaciones	Otras
<p>Nuevas funcionalidades: incorporación de actividades comerciales en la estación y sus alrededores. Instalación de guardería para bicicletas y garita de vigilancia privada con el personal correspondiente.</p>	



Fuente: Elaboración propia, en base a las fichas técnicas del relevamiento de Tartarini (2005)

### **El ferrocarril: un eje simbólico**

La relación que se establece entre el espacio y la sociedad es irrenunciable, esta no puede desarrollarse sin la primera, ni tampoco hay espacio que no sea significado por una sociedad que lo ocupa. Esta significación esta vinculada a la organización de la sociedad y todos los procesos que la envuelven, como es el desarrollo tecnológico, las instituciones, la estructura social - económica - política y sus vinculaciones todos ellos atravesados por el devenir histórico. Los diferentes proyectos se materializan en el espacio con objetos concretos algunos de los cuales perduran en el tiempo con nuevas funcionalidades y sentidos, dando lugar de este modo a la herencia, esta se observa a través de la superposición de diversas capas culturales las cuales construyen un palimpsesto de múltiples períodos conviviendo e interactuando con el actual.

El eje ferroviario, como explicamos previamente, tiene una marcada impronta material sobre el territorio. Esta se encuentra en una estrecha relación con la imagen elaborada por los sujetos desde sus espacios de la cotidianeidad a través de la interacción diaria las cuales desbordan a ese eje material y lo cargan de elementos simbólicos. Desde esta perspectiva cobra relevancia el espacio vivido y los imaginarios que se generan, dado que estos viven más allá de la planificación, organización y estructuración que le son dados desde las necesidades funcionales, políticas y estructurales. De este modo, la relación entre los actores urbanos con su entorno no se reduce solamente a considerar el espacio como el marco físico donde se desarrolla la conducta sino que se traduce también en un verdadero diálogo simbólico en el cual el mismo transmite a los individuos determinados significados socialmente elaborados y estos interpretan, reelaborar esos significados en un proceso de reconstrucción que enriquece a ambas partes. El entorno, por lo tanto, supera esta dimensión física para sumar a esta una dimensión simbólica tan relevante como la primera.

Son los actores urbanos los que construyen sus imaginarios urbanos en donde se presenta una superposición por un lado de aquella ciudad - espacio delineada, programada y estructurada oficialmente, y por otro aquella ciudad - espacio dibujada por los croquis construidos por los ciudadanos en su cotidianidad a partir de sus formas de habitar y de sus prácticas sociales, en donde lo simbólico y lo afectivo cobra relevancia. De manera progresiva se van construyendo imaginarios, a partir de una manera compartida de representar el espacio, influido por el contexto histórico - social en el cual están inmersos.

Estos imaginarios se nutren de imágenes, ello se debe a que las percepciones se transforman en representaciones y por un proceso simbólico derivan en imaginarios. La imagen urbana es una representación mental del medio urbano, la cual se delinea a partir de determinados rasgos, los cuales son seleccionados desde diferentes ámbitos de la ciudad, para dar lugar a una síntesis global de la misma. Dicha imagen es una construcción espacial, cultural y social, pero son construcciones simplificadas y distorsionadas, dado que esta no son la realidad misma sino una representación de esta. La construcción de la imagen de una ciudad, se hace por segmentación y por recortes imaginarios de sus moradores, o sea es una ciudad subjetiva, en donde se produce un encuentro de especial afecto con la ciudad: vivida, interiorizada y proyectada por grupos sociales que la habitan y que en sus relaciones de uso con la urbe no sólo la recorren, sino que la interfieren dialógicamente, reconstruyéndola como imagen urbana.<sup>8</sup>

Al mismo tiempo, dichos imaginarios son colectivos y compartidos por diferentes grupos, ayudan a constituir representaciones comunes que expresan el significado social que un grupo determinado le otorga al espacio que habita, definiendo aspectos relativos a la identidad personal - social del individuo y del grupo en relación al entorno físico, a través de un complejo conjunto de ideas, sentimientos, valores, objetivos y preferencias. También se entrelaza en esa representación el tiempo, en sus dos instancias: el ritmo de la vida cotidiana y el tiempo cronológico marcado por eventos significativos, estos le dan la característica de dinamismo debido a que los imaginarios no se construyen una sola vez y quedan estancos, sino que tiene la capacidad de mutar o cambiar algunos de sus componentes. Estos en definitiva pueden influir y orientar las prácticas sociales por ello es necesario comprender los contextos en los cuales surgen para entender las continuidades y modificaciones que se producen en los mismos.

#### *La Estación City Bell y su construcción imaginaria*

Para reconstruir al ferrocarril como eje simbólico e interrelacionarlo a su eje material se realizaron entrevistas a un grupo de habitantes de City Bell, los cuales a partir de sus vivencias cotidianas con el

---

<sup>8</sup> Silva (2005), p. 400.

mismos construyen un imaginario urbano, el cual esta atravesado por los condicionantes políticos, sociales y económicos, tanto a nivel local como nacional. Estos últimos influirán en la imagen generada sobre este medio de comunicación debido a que son las decisiones, implementaciones y cambios generados en las políticas de manejo, gestión o de avances tecnológicos como de infraestructura irán determinando algunos giros en las percepciones.

La vinculación de las personas a los lugares se hace por procesos simbólicos, pero también afectivos, los que generan lazos y sentimientos de pertenencia con el mismo. Es de este modo, que la percepción del entorno conlleva cargas valorativas, tanto positivas como negativas, sobre los lugares con los cuales establecieron y fortalecieron su vínculo.

Para acceder a la memoria de las personas, como dijimos previamente, se realizaron entrevistas en profundidad semiestructurada a personas que han nacido en City Bell o han vivido allí por más de sesenta años, consideramos a esta última una condicionante importante dado que estos han podido ir observando las modificaciones del barrio en general, y de la estación y su entorno de manera particular.

Para el análisis se tuvo en cuenta que las imágenes que construyen los actores son parciales, dado que sólo describen un fragmento de la ciudad; son simplificadas porque omiten o exaltan alguna parte de la información de acuerdo a sus propias consideraciones en grado de importancia; son idiosincrática debido a cada una de las imágenes son únicas y al mismo tiempo son distorsionadas porque están atravesadas por los aspectos subjetivos, las distancias, las relaciones, entre otras.

De las entrevistas surgió que los motivos que llevaron a los diversos actores y sus familias a la instalación en el actual barrio estaban asociados a la historia familiar de cada uno de ellos, debido a que en ese momento o no habían nacido o eran pequeños. Entre las razones mencionadas figuran las necesidades laborales, el bajo valor del suelo, el amplio espacio y la tranquilidad de la zona. En cuanto al primero de ellos algunos desempeñaban actividades en la misma estación o esta era un punto intermedio entre el lugar de trabajo y la ciudad de La Plata y que el ferrocarril era el medio de comunicación seleccionado para los movimientos diarios. En cuanto al valor del suelo por aquel entonces se podía comprar terrenos más amplios a precios más bajos, situación contraria a la actual en donde la cotización es elevada provocando la instalación de clases sociales medias - altas.

En relación a la estación concreta los lugareños, en la actualidad, le dan la espalda a la misma, actuando como un telón de fondo ante la circulación vehicular acentuada sobre el Camino Centenario que corre de manera paralela y por delante de las vías. Sin embargo, los entrevistados consideran que la misma está integrada al barrio, debido a que es la puerta de entrada a City Bell, de allí surge la calle Cantilo en donde se encuentra instalado el centro comercial actual. Además, en muchos casos, es utilizada como estacionamiento de los vehículos particulares por aquellas personas que utilizan el tren para movilizarse y a su retorno acceder rápidamente a sus respectivos hogares.



En cuanto a las descripciones de la realidad actual por la que atraviesa este medio de comunicación todos coinciden, con distinto grado de énfasis, que no es la misma a cuando ellos eran jóvenes y utilizaban el ferrocarril por algún motivo (escolar, comercial, laboral, familiar, entre otros), y no había dudas al momento de elegirlo como tal y dirigirse a la estación para abordarlo. Es aquella imagen idealizada la que perdura en sus recuerdos y la cual utilizan comparativamente con la situación actual, la cual muchas veces se encuentra influenciada por las noticias brindadas por los medios de comunicación, condicionando y distorsionando su propias perspectivas.

Asimismo, en las entrevistas se realizaron mapas cognitivos a partir de los cuales iban describiendo la estación a medida que avanzaban en el trazado de sus dibujos. En esa reconstrucción imaginaria del espacio ferroviario encontramos una respuesta generalizada "...esta siempre igual.", "...nunca se le hizo nada", las cuales eran seguidas y ampliadas por "...sólo más descuidada...", "...sin ningún mantenimiento...".

A partir de los mapas cognitivos y de las descripciones brindadas por los entrevistados reconstruimos el conjunto de edificios que conforma la Estación, tanto los referentes a los pasajeros como los que corresponden a los servicios del sistema.

Los edificios mencionados y descriptos son exactamente los que en la actualidad están emplazados en la Estación, los cuales son recordados con anécdotas permitiendo darle vida y una fuerte significación. En lo que involucra a los edificios de pasajeros descriptos por los lugareños encontramos: el edificio de pasajeros propiamente dicho, la galería o abrigo.

El *edificio de pasajeros* es el primero en ser descripto por todos, el mismo está ubicado paralelo a las vías, en él se encuentra la sala de venta de boletos, la sala de espera y de encomienda. En este caso la mayoría menciona al jefe de estación y al cambista, algunos recuerdan el apellido de cada uno de estos el primero "Fregossi" y el segundo "Verge". Otros simplemente rescatan que pertenecían al barrio y que eran personas conocidas, que estaban vinculadas a diferentes actividades sociales del barrio.

Específicamente, en cuanto el cambista Verge y sus funciones, su hija recuerda aquel sonido que emitía la máquina telegráfica que usaba para escribir noticias que llegaban a los pocos habitantes que había en el barrio "...era comiquísimo porque decía por ejemplo hoy en el tren de las ocho va mamá, familia Rodríguez, y así taca, taca, taca...tomaba nota y el peón lo llevaba al domicilio...". Otra anécdota que recuerda es la posibilidad de hacer esperar al tren unos minutos de más a la hora establecida de partida porque todavía faltaba subir a algún pasajero que no había llegado a la estación y que diariamente lo utilizaba "...A mi papá le tocaba tocar la campana para dar salida al tren, lo más lindo como todos se conocían cuando llegaba la hora de salida del tren y faltaba un pasajero que viajaba siempre, sabía que eran cinco los que iban a esa determinada hora y mi papá se asomaba y decía ahí viene fulano de tal, así que demoraba el tren...".

Esto permite observar la escasa población que se había establecido hasta ese momento en City Bell, dado que los integrantes de la estación son recordados por sus apellidos por un amplio número de los entrevistados, y porque los trabajadores de la estación recordaban cuales eran las personas y el horario que asiduamente tomaban el servicio para sus actividades. Al mismo tiempo, dichos trabajadores y sus familias eran parte integrante del barrio, dado que se desenvolvían en distintas actividades sociales, como la pertenencia a un club, a la sociedad de fomento, entre otras, los cuales ayudaban a fortalecer los lazos.

Sin embargo, el conjunto de edificios que conforman la estación propiamente dicha descripta por todos los entrevistados no es la primera que se construyó en City Bell. Ésta se estableció sobre la calle Pellegrini, la cual fue mencionada sólo por tres de los entrevistados, los cuales ampliaron diciendo que fue construida en madera hasta que en la década del '20 se instala en el espacio actual. Las características de esta coinciden con la de las primeras estaciones construidas sobre el territorio las cuales eran de diseño y materiales modestos como la madera y la chapa Pero a diferencia de la actual, aquella contaba con la *casa para el jefe de estación*, situación que se ve interrumpida en la nueva en la cual se suprime este espacio.

La segunda construcción mencionada del conjunto de edificios es la *galería o abrigo*, la misma ubicada enfrente del edificio de pasajeros, también paralela a las vías. Es de madera con un techo a dos aguas, y sirve para el resguardo de los pasajeros. En la actualidad es producto del vandalismo, dado que se convirtió en una pizarra donde no falta ningún tipo de graffiti o escritura. Este en algunas descripciones genera risa de los entrevistados estos señalan que no cumple con los objetivos por los cuales fue construido el resguardo de los pasajeros de las inclemencias climáticas.

“...Necesitaría una buena sala de espera con bancos. Tiene en el andén de enfrente un lugar (señala con la mano el sector), un refugio, una galería abierta que el chiflete en invierno te puedo asegurar que es feo, que cuando viene el viento del lado del río no hay nada que lo pare...”. Esto se debe a las características de este, a la falta de mantenimiento de la estructura, así como también al descuido por parte de personas que se acercan al lugar con objetivos inapropiados.

En lo relativo a los edificios complementarios a la estación fueron detallados los sanitarios, la cabina de cambios y señales.

De manera separada a lo edificios anteriormente detallados se halla el recinto destinado a los *sanitarios*. Como dijimos previamente, esta es una característica de las construcciones del siglo XIX las cuales están asociadas a las ideas higienistas propias de la época. Este edificio es producto de fuertes críticas por parte de los entrevistados, señalando el abandono y descuido que sufre desde hace un tiempo prolongado tanto por los responsables de la estación como por los propios usuarios. En una las des-

cripción se lo detalla así “...no tiene los servicios públicos necesarios...entrar al baño es hacer una excursión en Paris Dakar. Por favor! No entres....Pero eso es algo histórico...”

Para su funcionamiento el tren contaba con una sala especial denominada *cabina de cambios y señales*. Esta es recordada especialmente por la hija del segundo auxiliar de la estación la cual describía “...estaba la garita del guardabarrera enfrente cruzando las vías, allí al lado del refugio de espera. Tenía unas palancas inmensas, lo manejaban a mano, te imaginas hacían una fuerza terrible porque todo se manejaba a mano, eso era todo manual de eso me acuerdo un montón...”.

También es dibujada y explicada la sala de *encomiendas*, sin embargo esta es asociada por su ubicación directamente al edificio de pasajeros.

Entre los elementos de servicios a la estación se destaca el paso a nivel por los conflictos actuales, y el aljibe porque posee una fuerte carga simbólica.

En la actualidad, uno de los reclamos más intensos que se está llevando a cabo en el barrio se relaciona directamente al ferrocarril. Debido a que sólo se encuentra habilitado un *paso a nivel* ubicado sobre la calle Guemes el cual tiene un tránsito diario de 4.500 vehículos, generando colapso y aglomeración en los momentos que circula el tren. Esto se debe al fuerte crecimiento que ha tenido el barrio Savoia (subdivisión interna de City Bell) ubicado en la parte posterior a la estación (Calles 12 – 13), y a la inhabilitación desde hace algunos años, del paso a nivel que se encuentra en la calle 466 frente al Club Hípico.

Asimismo, la existencia de este cruce y la subdivisión al interior del barrio ayuda a fortalecer la imagen de un pueblo dividido, los de adelante y los de atrás de la estación

“...nosotros siempre decíamos vamos al pueblo los que vivíamos en el barrio Savoia y el pueblo era esto...el centro de City Bell. Y los que vivían en Cantilo decían los de atrás de las vías...a mi padre no le gustaba, y decía Savoia Norte, se llama así. Para mi el ferrocarril fue una traba viviendo en Savoia, para mi padre y el resto era útil...”.

A pesar de estos recuerdos “aquel lado”, Savoia, esta creciendo, y se ve fortalecido, aunque todavía se encuentren desfavorecidos por la falta de inversiones en infraestructura de servicios.

Junto a la primera estación, la de madera, se ubicó el *aljibe* del barrio, el cual en la actualidad sufrió una importante destrucción, quedan solo algunos rastros en donde estaba, y memorias vecinales de la trascendencia del mismo.

El conjunto de los entrevistados resaltó el cambio en las funcionalidades de la estación. Esto es señalado por el establecimiento dentro del propio edificio como de su entorno inmediato de la actividad comercial. Esta involucra comercios diarios como una panadería, un kiosco de revistas, y un Banelco. Junto a ellos se construyó una guardería de bicicletas la cual es utilizada por los usuarios para dejar las mismas hasta el retorno al barrio o a la inversa. De acuerdo a las descripciones, previamente a la instalación de estas actividades comerciales de manera formal existía un puesto ambulante, construido

con una bicicleta, el cual se dedicaba a la venta de golosinas. En muchas ocasiones el carrito era guardado en la sala de encomiendas, marcando la relación de conocimiento mutuo y vínculos establecidos entre los diferentes integrantes de la estación.

Otro de los cambios señalados, quizá con mayor énfasis por lo que implica, es la presencia de una garita de vigilancia. Esta se ubica entre la sala de pasajeros y los sanitarios. La misma cuenta con el servicio de vigilancia privada durante todo el día. También esta actividad es compartida por la presencia y circulación de manera asidua por parte de la policía. Este cambio está en relación con la característica señalada por todos los entrevistados la inseguridad constante, que ha llevado al abandono en el uso de este servicio de comunicación. En las respuestas la palabra asociada es el miedo, dado que los usuarios pueden ser producto de un arrebato, "...hasta te tiran del tren por una cadenita...". La pérdida en el uso, así como las posibilidades de socialización se ven interrumpidas o condicionadas por la inseguridad, generando imaginarios del miedo, los cuales son construcciones, que tienen como base las vivencias cotidianas de la inseguridad, a partir de estos se generan maneras de nombrar y señalar ciertos ámbitos los cuales quedan asociados directamente al riesgo, estas condicionan y alteran las prácticas sociales. Las percepciones ciudadanas van variando y se construyen contradictoriamente. Además, los medios de comunicación refuerzan la sensación de miedo a la delincuencia a través de la proliferación de noticias que, sin embargo, van variando su foco territorial y el tipo de delitos que se difunden.<sup>9</sup> De esta manera el miedo condiciona el uso que hacemos de los espacios y se convierte en un operador simbólico que nos delimita un nuevo croquis urbano.

Asimismo, de manera fugaz recuerdan algunos elementos de los cuales dudan de su existencia actual como son el molinete de ingreso a la plataforma del tren y la campana en la puerta de entrada a la sala de pasajeros, la cual era utilizada para el anuncio de la llegada y la partida del tren.

Los recuerdos de la estación están envueltos de anécdotas todos ellos con una carga de valoración positiva, las cuales son realizadas por las comparaciones que realizan con la situación actual que vive este medio de comunicación. Esto los lleva a considerar que las políticas implementadas colaboraron para llegar a la realidad con la que se enfrentan hoy, la que en la mayoría de los casos provocó el abandono del uso de este medio de circulación. Los entrevistados añoran ese ferrocarril que permitía unir y comunicar distintos pueblos en toda la extensión del territorio, objetivo que consideran fundamental, para dar lugar al crecimiento y el intercambio. Asimismo, en el caso específico de la conexión Constitución – La Plata, un ferrocarril urbano, lo perciben como un medio que permite el acceso de las clases trabajadoras a sus lugares de trabajo, a los estudiantes a los ámbitos de estudio, el cual sólo se está cumpliendo mínimamente dado que continuamente son afectados por la inseguridad y por los ser-

---

<sup>9</sup> Lacarrieu, (2007), p. 178.

vicios cada vez más deficientes, “...no importa tu condición económica nadie se merece viajar como ganado...”.

### **Actualidad de la línea**

Los entrevistados a lo largo de sus relatos expresan que el abandono gradual en el uso del servicio se debe a diversos motivos, pero fundamentalmente a aquellos referentes a la calidad del servicio ofrecido y a la inseguridad que se vive cotidianamente. Sin embargo, de acuerdo a las estadísticas publicadas por la Comisión Nacional de Regulación del Transporte (CNRT), se observa para el período 1995-1999 en la totalidad de la línea Gral. Roca, un incremento del 22% del total de pasajeros transportados anualmente. A pesar de ello hay una tendencia decreciente de escasa significación a partir del año 2000.

Para el período 2006-2007 la Secretaría de Transporte de la Nación realizó a través de la investigación de Transporte Urbano Público de Buenos Aires (INTRUPUBA) una encuesta de origen y destino,<sup>10</sup> en donde se puede observar que el 33,1% de los encuestados utiliza la línea Gral. Roca, esta es la que presenta mayor porcentaje de uso diario entre todas las líneas encuestadas (Mitre – Belgrano Norte y Sur – San Martín – Urquiza). Asimismo, según datos brindados por la Unidad de Gestión Operativa Ferroviaria de Emergencia (UGOFE), en cuanto al transporte de pasajeros diarios en dicha línea desde el año 2007 presenta un ascenso al 2009 del 16%.

A través de dicha encuesta podemos obtener datos específicos de los movimientos diarios en la Estación de City Bell. Desde Constitución arriban a la misma 49 pasajeros, mientras que este mismo recorrido en sentido inverso lo hacen un total de 33 pasajeros. Hacia la estación de La Plata se produce un mayor flujo de pasajeros debido a que se trasladan diariamente un total de 329, y en sentido contrario lo realizan 398 pasajeros. En cuanto a los motivos de los viajes diarios a través de este servicio predomina el trabajo y luego con un porcentaje menor el estudio.

En lo referente a la infraestructura de la línea que acompañó este proceso, según datos brindados por la CNRT, el servicio de concesión Metropolitano y UGOFE podemos observar una ampliación para el año 2005 en la línea Gral. Roca en su totalidad. Esta para ese año contaba con 70 estaciones (incluyendo paradas y apeaderos), 58 locomotoras y 380 coches (eléctricos y remolcados). En el cuadro 2 se puede observar la evolución del material rodante en los años 1992, 1996, 2005, 2007, 2009. Sin embargo, a pesar de que hay un descenso en el mismo, de acuerdo a los datos brindados por UGOFE al momento de comenzar a prestar sus servicios, gran cantidad del material rodante estaba fuera de uso para lo cual se están llevando a cabo tareas de recuperación. Las mismas hasta el momento, como se

---

<sup>10</sup> La encuesta realiza un relevamiento dividido en cuatro períodos que comprenden un rango horario de 2:30 hs cada uno, distribuidos de la siguiente manera: período 1 de 6:30 hs – 9 hs., período 2 de 9 hs a 11:30 hs., período 3 de 15:30 hs a 18 hs, período 4 de 18 a 20:30 hs.

señaló previamente, les permitió aumentar la cantidad de pasajeros transportados diariamente, a partir de una mayor regularidad en el servicio, mientras en el 2007 era del 66,32% este número ascendió al 83,13% para junio del 2009. Cabe destacar, que durante el período 1993-2009 el año de mayor regularidad es el 2001 con el 98.1%. Sin embargo, este año actúa como un punto de inflexión, debido a que a partir de dicha fecha comienza un período oscilante de ascenso y descenso en la regularidad del servicio, tendencia que comienza a modificarse positivamente a partir del 2007.

#### Cuadro 2: Material Rodante – Servicio Línea General Roca.

Material Rodante - Servicio Roca					
	1992	1996	2005	2007	2009 <sup>11</sup>
Locomotoras diesel	43	55	58	33	38
Coches eléctricos y remolcados	<a href="#">430[1]</a>	368	380	151	178
Vagones servicio interno	-	21	21	s/d	s/d

Fuente: CNRT-Concesionario Metropolitano-UGOFE. Elaboración Propia.

#### Conclusión

La relación entre los dos ejes, el material y el simbólico, permite comprender que un elemento constructivo no es sólo un elemento estanco que se construye sobre un territorio con ciertas características y perdura sobre él sin modificación alguna. Este se transforma funcionalmente, avanza tecnológicamente, pero también paralelamente es significado y resignificando con el devenir temporal por lo habitantes locales los cuales conviven cotidianamente con él y reciben noticias de diferente tipo que condicionan en algunos casos sus mirada.

En el tramo Constitución-La Plata, la estación intermedia de City Bell permite observar el vínculo establecido con la misma por los lugareños, dado que a pesar de que en la actualidad la mayoría de los entrevistados le dan la espalada a las vías, conservan y comparan una imagen en cierto punto idealizada del ferrocarril que usaron antaño. Pero a partir de ella se reconstruye y comparan el conjunto de edificios compositivos de la Estación. Reafirmando en todos los casos la importancia que cumplió como eje de unión de todo el territorio, pero resaltando la necesidad que siga cumpliendo dicho fin sumando a ello la posibilidad del traslado diario de todas las clases sociales con seguridad y calidad.

<sup>11</sup> La medición del 2009 es hasta el mes de junio.

## Bibliografía

### Fuentes

- Entrevista a Guillermo de Franco (12/04/2008).  
Entrevista a Ethel Molfino (18/04/2008).  
Entrevista a Juan José Vendramín (18/04/2008).  
Entrevista a Teresa de Urquiza (22/04/2008).  
Entrevistas a Helena Moreira de Gonzalez Harzak (06/05/2008).  
Entrevista a Perla Aberrúa de Verge (08/05/2008).  
Entrevista a Ethel Verge de Del Campare (19/05/2008).  
Entrevista a Susana Rayos (05/06/2008).  
Entrevista a Luis Buchele (08/06/2008).

### Bibliografía

-  Comisión Nacional de Regulación del Transporte (CNRT)  
[http://www.cnrt.gov.ar/index2\\_4.htm](http://www.cnrt.gov.ar/index2_4.htm)
-  Ferrari, Mónica (2006); “Patrimonio ferroviario en el Noroeste argentino. Tipologías arquitectónicas y asentamiento urbanos ferroviarios”. *Actas del IV Congreso de Historia Ferroviaria*, 20 - 22 de septiembre de 2006, Málaga.
-  Justo López, Mario; Wadell, Jorge (2007); *Nueva Historia del Ferrocarril en la Argentina. 150 años de política ferroviaria*, Lumiere, Buenos Aires
-  Fuentes Gómez, José (2000); “Imágenes e imaginarios urbanos: su utilización en los estudios de las ciudades”, *Revista Ciudades*, nro. 46, abril- junio, pp. 3-10.
-  Justo López, Mario (1991); *Historia de los Ferrocarriles de la Provincia de Buenos Aires (1857-1886)*, Lumiere, Buenos Aires.
-  Lacarrieu, Mónica y Pallini, Verónica (2007); *Buenos Aires imaginada*, Secretaría de Cultura de la Presidencia de la Nación, Buenos Aires.
-  Leal Jeréz, Morelva (2002); “Imaginarios Urbanos e identidades en la ciudad de Ojeda”. *Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, ISSN 1012-1587, nro. 37, pp. 37-59.
-  [www.serbi.luz.edu.ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1012-5872002004000003&lng=es&nrm=isp](http://www.serbi.luz.edu.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1012-5872002004000003&lng=es&nrm=isp)

- 📖 Lindón, Alicia; Aguilar, Mario; Hierniaux, Daniel (coord.) (2006); *Lugares e imaginarios en la metrópolis*, Anthropos Editorial, México
- 📖 Mogica Noemi, Vitalone, Cristina y Otros, (1983); *La Plata Ciudad Nueva, Ciudad Antigua. Historia, forma y Estructura de un Espacio Singular*, Universidad Nacional de La Plata-Instituto de Estudio de Administración Local, España.
- 📖 Ramírez Kuri, Patricia; Aguilar Díaz, Mario (2006); *Pensar y habitar la ciudad: afectividad, memoria y significado en el espacio urbano contemporáneo*, Anthropos Editorial, México.
- 📖 Schvarzer, Jorge (2003); “Auge y decadencia del sistema ferroviario argentino”. *Revista de Historia Bonaerense “Ferrocarriles”*, nro. 25, diciembre, pp. 5-11.
- 📖 Secretaria de Transporte de la Nación. Investigaciones de Transporte Urbano Público de Buenos Aires. (INTRUPUBA). [http://www.transporte.gov.ar/intrupuba/resultados\\_definitivos\\_ferro.html](http://www.transporte.gov.ar/intrupuba/resultados_definitivos_ferro.html)
- 📖 Secretaria de Transporte de la Nación <http://www.transporte.gov.ar/html/estad-ferro.htm>
- 📖 Silva, Armando(2006); *Imaginarios Urbano*, Arango Editores, Bogotá.
- 📖 Tartarini, Jorge (2005); *Arquitectura Ferroviaria*, Ediciones Colihue, Buenos Aires.
- 📖 Unidad de Gestión Operativa Ferroviaria de Emergencia (2009); *Informe de Gestión UGOFE 2005-2009*, UGOFE, Buenos Aires.





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

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

**María Celia Bravo, *Campesinos, azúcar y política: cañeros, acción corporativa y vida política en Tucumán (1895-1930)*, Rosario, Prohistoria ediciones, 2008, (336 págs.)**

El objetivo central que se propone la autora de este libro es reconstruir el papel que desempeñó el campesinado cañero tucumano en la historia social y política de la provincia norteña entre 1895 y 1930. Resultado de una meticulosa investigación, se analizan los orígenes de este sector social, su composición interna y las distintas estrategias puestas en juego en sus relaciones con otros actores vinculados a la actividad azucarera, así como con el poder político a escala provincial y nacional. Se trata, según nuestro punto de vista, de un aporte historiográfico sustancial pues somete a una prolija crítica a muchas de las imágenes que sobre los “cañeros” ha conformado la historiografía azucarera argentina.

En el abordaje de estas cuestiones confluyen distintos niveles de análisis que permiten conjugar cuestiones estructurales (tales las modalidades de tenencia de la tierra y las particularidades de la agricultura cañera) con situaciones coyunturales, como las fluctuaciones del mercado azucarero y las diferentes crisis que soportó la agroindustria y que repercutieron con virulencia sobre el campesinado cañero. Ambos registros, articulados a su vez con la dimensión política, otorgan gran densidad explicativa al relato y permiten aprehender ajustadamente un sector social que terminó imprimiendo a la agroindustria tucumana un carácter singular en comparación con otros espacios azucareros del país y de América Latina. Del libro se desprende que los cañeros conformaban un sector pujante y dinámico que logró articular de un modo exitoso sus intereses, a tal punto que sus reclamos no pudieron dejar de ser atendidos por el poder político a la hora de la toma de decisiones.

El primer interrogante del que se ocupa María Celia Bravo es cómo llegó a constituirse el campesinado cañero y cómo se gestaron sus capacidades. En el primer capítulo se examinan los orígenes del sector confrontando las distintas hipótesis que ubican su surgimiento durante el “auge azucarero”, es decir a partir de la década de 1880. De esta visión proviene un gran equívoco para la autora: considerar que éste era un grupo nuevo despojado de experiencias previas y que su constitución era sólo una secuela del surgimiento del moderno ingenio azucarero. Por el contrario, Bravo argumenta que es imprescindible vincular este surgimiento con el mundo agrario preazucarero, del cual emergieron los cañeros. Conjugando información demográfica con un análisis de la agricultura tucumana tradicional, llama la

atención sobre un proceso no tenido en cuenta hasta ahora por la historiografía, la reorientación de la pequeña explotación hacia el cultivo de la caña de azúcar, que al tiempo que se presentaba como una alternativa comparativamente más redituable que otros cultivos habría constituido “una estrategia exitosa [de] la resistencia campesina frente a la proletarización”.

Para Bravo el “despegue” azucarero no asfixió al campesinado, sino que creó condiciones para que desde su seno surgiera el “cañero independiente” con condiciones altamente beneficiosas, derivadas éstas del conjunto de factores que favorecieron la modernización y expansión de la actividad, entre otras la conexión ferroviaria con el Litoral, el marco arancelario favorable y el acceso al crédito. En estos años el emergente sector de plantadores cañeros presenta cierta uniformidad en sus reclamos a los industriales. En efecto, aun cuando es posible advertir diferencias internas, grandes, medianos y pequeños propietarios lograron articular sus demandas frente a los industriales, quienes no ofrecían precios adecuados por la materia prima, o intentaban aumentar servicios adicionales a los cultivadores a cambio de la compra de caña. La difusión de las tensiones cañeros-industriales a la opinión pública a través de la prensa permitió dar a conocer las demandas de los plantadores, contribuyendo a la elaboración de una imagen débil y vulnerable frente al poder de los industriales.

Este viraje en las estrategias cañeras se advierte cuando Bravo analiza las medidas arancelarias aplicadas por el Estado nacional entre 1870 y 1900. El conjunto de leyes proteccionistas posibilitó el despegue azucarero, beneficiando también a los cañeros, que lógicamente no manifestaban en este punto diferencias con los otros actores vinculados a la actividad. Esta conquista política –que la élite dirigente tucumana promovió y defendió en el Congreso de la Nación– no generó mayores resistencias hasta la década de 1890, cuando comienzan a advertirse los primeros embates serios en su contra.

Los argumentos en contra de la protección al azúcar se referían a los “derechos de los consumidores”, que veían elevar su costo de vida con el precio pagado por el azúcar protegido, que para los críticos sólo servía para solventar el opulento nivel de vida de los industriales azucareros y el enriquecimiento de los cañeros. Ante estos embates críticos, los sectores vinculados al azúcar cerraron filas en defensa de la agroindustria, presentada como un emprendimiento exitoso de empresarios nativos que, en última instancia, simbolizaba el desarrollo de la industrial nacional.

El impacto del despegue azucarero en el espacio rural tucumano y la visibilidad del Estado provincial como árbitro en cuestiones que enfrentaban a industriales y cañeros constituye otro tópico considerado. La distribución del riego y la necesidad de ordenar la antigua red caminera desquiciada por la industrialización fueron demandas necesarias para el funcionamiento de la economía campesina, pero también el principal motivo de tensión intersectorial. En efecto, la obra de María Celia Bravo muestra el modo en que cañeros, labradores y vecinos de las comunidades rurales exigieron la presencia del Estado para lograr un equitativo acceso a los recursos hídricos, monopolizados por los ingenios. El resultado

de estas presiones, se tradujo en la creación del Código Rural y la Ley de Riego, legislaciones que expresaban la afirmación de la comunidad rural.

El libro aborda la crisis azucarera de superproducción desatada entre 1895 y 1896. En esa línea presenta un análisis fino de las medidas implementadas por el gobierno como medio de paliar la situación desatada por la crisis, las respuestas de los sectores que se oponían a la intromisión del Estado en estas cuestiones (principalmente los industriales azucareros) y la presión ejercida por los plantadores, aglutinados corporativamente en el Centro Cañero, una asociación que surgió en 1895 con el respaldo del gobernador Lucas Córdoba. Para la autora “la práctica política y corporativa constituyó a fines de siglo la variable que permitió la continuidad de un porcentaje apreciable de productores en momentos difíciles”.

El análisis de la primera ley de regulación azucarera, (bautizadas por la prensa *Leyes machete*) que compensaba a los cañeros por la caña sin vender, permite revisar dos nociones arraigadas en la historiografía argentina: la que supone que el roquismo fue el intérprete político de los industriales azucareros en toda circunstancia; la segunda, no menos importante, la que creyó ver en los cañeros un sector débil, desarticulado e indefectiblemente inerme ante los industriales.

A esta crisis de superproducción le siguió una inversa de subproducción que repercutió de manera contundente en el sector cañero. La crisis de escasez legitimaba, uno de los argumentos principales que cuestionaban las medidas proteccionistas para una actividad que –se decía– no era capaz de satisfacer el mercado doméstico. Por otra parte, en el ámbito local la baja en los niveles de producción incentivó el estudio de los principales problemas del cultivo, lo que derivó en la creación de la Estación Experimental Agrícola de Tucumán, la primera de este tipo en el país.

Bravo analiza el ascenso del radicalismo al poder nacional y provincial y el consiguiente cambio en las reglas de juego con respecto al período conservador, en tanto la nueva lógica que se imponía a las demandas regionales estaba ahora gobernada por una nueva realidad: el peso demográfico y electoral de la región pampeana. La autora examina el discurso regionalista difundido entre los industriales azucareros, que no logró aglutinar bajo su dirección a los diferentes actores del complejo azucarero. La crisis agrícola derivada de la plaga del “mosaico” que diezmo los cañaverales, dividió a industriales y cañeros proyectándose al plano político. En este tramo los cañeros se configuran como un actor social con demandas políticas más definidas, y es en este campo en que el relato se interna en lo político.

Se aborda la experiencia radical antipersonalista en la provincia a través de la figura del gobernador Octaviano Vera y las complejas relaciones que entabló con todos los sectores vinculados a la agroindustria. La gestión de Vera tuvo que enfrentar una crisis de sobreproducción, al adoptarse la nueva variedad de caña de Java. Esto determinó el enfrentamiento de industriales y cañeros, situación que

precipitó la movilización cañera, que se expresó en el interior de la provincia a través de “Comités de Defensa y de Protesta” que se levantaron contra los impuestos.

Esta situación crítica para el sector prelude una etapa de agitación cañera que inclusive introdujo grandes tensiones internas dentro de los cañeros. Un grupo de productores canalizó sus demandas en otra corporación: la Federación Agraria, con gran arraigo en el área cerealera argentina. Bajo esta nueva formación organizaron seccionales en el interior de la provincia y movilizaron a los agricultores en un intento de romper el poder de los ingenios, que alcanzó el clímax con la declaración de una huelga cañera en 1927, la que recibió muestras de adhesión en gran parte de la población.

El libro examina el resultado del conflicto cañero, que a propuesta de los industriales quedó en manos de un árbitro, el Presidente de la Nación. Producto de una nueva relación de fuerzas y un nuevo clima de ideas favorables al sector cañero, el “Laudo Alvear” reconoció muchos de sus reclamos históricos. En particular estableció las normas que debían regir en los contratos de compra-venta de la materia prima a través de la creación de la “Cámara Gremial de Productores”, presidida por un funcionario del gobierno provincial y representantes de cañeros e industriales. Uno de los aspectos más importantes del “Laudo” fue su justificación al recoger lo sustancial del discurso cañero: el proteccionismo azucarero debía beneficiar al conjunto de los sectores involucrados en la actividad y consideraba que la difusión de la pequeña propiedad era beneficiosa para la formación de una sociedad rural igualitaria. Si bien a corto plazo las medidas no solucionaron la coyuntura de la superproducción, terminaron por ordenar las relaciones entre industriales y cañeros. En lo político el “Laudo” significó la incorporación de las demandas agraristas a los programas partidarios, conformándose un “Partido Agrario”, cuya base social fue el campesinado cañero. La creación de esta organización es considerada por la autora como la culminación de un singular proceso de conformación de una *identidad cañera* que contribuyó a dar forma a la política tucumana en la década de 1920.

Se trata, en resumen, de un aporte sustancial para la historia política y social de Tucumán, que también ayudará sin duda a entender los conflictos que se manifestaron en el seno de la Unión Cívica Radical local y las dificultades insalvables que enfrentaron a las diversas facciones de esa formación política con el liderazgo de Hipólito Yrigoyen. Para finalizar, creemos importante destacar la claridad con que se exponen –pese a la complejidad de los procesos analizados– los contenidos del libro, lo que desde la perspectiva del lector no puede sino agradecerse.

Marcela Vignoli  
ISES-CONICET



# H-industri@

## Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

**Roberto Izquierdo, *Tiempo de trabajadores. Los trabajadores de la industria del tabaco*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007 (265 págs.)**

Los estudios sobre sectores específicos de la clase obrera o sobre algún sector productivo en particular, han tenido en los últimos años un creciente desarrollo, y es en este ámbito donde podemos ubicar la producción de este libro surgida, como el mismo autor dice, de una mera curiosidad intelectual de fijar la atención en un sector del proletariado argentino hasta hoy no estudiado: los trabajadores del tabaco. Enmarcado dentro de los estudios del *mundo del trabajo*, Izquierdo plantea hacer una historia de los trabajadores del tabaco “desde abajo”, entendiendo que el análisis del período que abarca su estudio, 1954 a 1963, es la historia de la resistencia obrera al avance de las nuevas formas de explotación surgidas en el ocaso del segundo gobierno peronista.

Desde un principio, consideramos que es singular el aporte histórico del abordaje de este período acotado, signado por la inestabilidad política, porque es durante estos años donde se podría ubicar la aplicación de programas que fueron plasmados en prácticas de intensificación de los ritmos de trabajo llevados a cabo por la necesidad, de elevar la tasa de acumulación de capital por parte de la burguesía industrial, acompañada por los gobiernos que sucedieron al peronismo y por una elite de la burocracia sindical que, en palabras del autor, fue funcional a estos fines.

Al comienzo del libro, Izquierdo nos da un panorama coyuntural del movimiento sindical en esos años y hace un breve análisis institucional que tiene como eje el derrotero de la CGT y de las jerarquías sindicales desde los inicios del peronismo, haciendo hincapié en los gobiernos militares y el gobierno frondicista, no sin dar cuenta del “auge y decadencia de la militancia gremial de base obrera” durante esos años. Posteriormente, el autor recurre al análisis de las relaciones obrero-patronales en los *lugares de trabajo*, ya que sostiene que no se podría explicar el intento patronal de modificar las relaciones laborales sin tener en cuenta este espacio concreto, porque *el lugar de trabajo es la base material de la resistencia obrera* que marcan esos años. Este eje de la investigación está directamente relacionado con la metodología de trabajo aplicada durante todo su estudio: el uso de fuentes orales es fundamental a la hora de recabar datos “concretos” sobre cuestiones referidas al trabajo cotidiano, así como también para conocer las subjetividades de los trabajadores e indagar en sus percepciones de *lo real* (que también forman parte de *lo real*). Si bien la muestra de testimonios orales es muy acotada, se utiliza de manera que su análisis es

siempre parte constante de un proceso metodológico de entrecruzamiento más profundo y complejo con otras fuentes. Al no contar con una amplia bibliografía sobre el tema, Izquierdo basa su investigación en fuentes diversas: por un lado, se apoya sobre todo en gran cantidad de fuentes empresariales; por el otro, analiza convenciones colectivas de trabajo, censos industriales y demás documentación estatal, prensa periódica y además fuentes obreras. Se destaca la elaboración de fuentes propias como los cuadros pormenorizados que construye sobre establecimientos de la industria del tabaco, producción y ocupación obrera, clasificación de maquinarias y otros. Los escasos aportes bibliográficos anteriores a su investigación provienen en particular de la antropología social, de estudios históricos más generales sobre la industria en esa época y de la sociología del trabajo en el caso de los estudios de género y del trabajo femenino.

Con respecto a esta última temática, el estado de la cuestión que realiza sobre la división genérica del trabajo en la rama del tabaco nos sumerge en un interesante debate. Si bien existe abundante material de estudio sobre el trabajo femenino, éstos son abordados desde los estudios de género y no como determinaciones del género dentro de los estudios de clase, es por esto que lo novedoso de esta investigación es que el autor da cuenta de un pormenorizado debate académico sobre la cuestión del género en el lugar de trabajo, el papel de la estructura familiar, las estructuras patriarcales del poder y el mercado de trabajo. Sintéticamente, habría dos grandes teorías: *el patriarcado* y *la teoría de las necesidades y requerimientos del capital*. Para la primera, el “modo de producción” patriarcal precede históricamente al capitalismo y le “abre los ojos” al capital mostrándole la conveniencia mutua de ejercer el control sobre el trabajo femenino e infantil. Por lo tanto, la estructura patriarcal vendría a ser la fuerza motora de la segregación genérica. La teoría que pone énfasis en las necesidades intrínsecas del capital habría operado concientemente sobre la estructura patriarcal y otras formas sociales que lo han precedido históricamente, reforzándolas en función de sus intereses. Para Izquierdo, la cuestión del trabajo femenino en el sector implicaría tomar elementos de ambas teorías para explicarlo. Por eso se enfoca en la división técnica del trabajo y los saberes y el proceso de “desfeminización” que se produce en favor de la incorporación masiva de trabajadores varones en los centros nuevos de la industria a partir de 1950; teniendo en cuenta la particularidad de la rama del tabaco en donde el trabajo femenino fue masivo en sus comienzos hasta llegar al período en el cual se inscribe la investigación, punto de inflexión en la composición genérica. El historiador nos deja abierto este interrogante: ¿por qué un nuevo régimen productivo desplazaría un trabajo femenino que durante tanto tiempo fue predominante en la industria del tabaco?

Para analizar los cambios en el modo de acumulación capitalista, proceso de larga duración que se consolidará recién en la década de 1990, Izquierdo incorpora el uso de las categorías marxistas clásicas de *manufactura* y *sistema de maquinaria y gran industria*, debido a que su análisis se basa en los cambios

técnicos aplicados a los medios de producción para aumentar la productividad y no en los cambios en la organización del trabajo, como lo hacen las categorías de *taylorismo* y *fordismo*.

Desde sus orígenes, la industria del tabaco tuvo una *estructura dual*, habiéndose diferenciado un sector más concentrado con organización fabril en coexistencia con otro donde existían gran cantidad de pequeños establecimientos de carácter artesanal. Originada hacia 1870 con la inversión de capitales individuales, la rama creció al ritmo de la conformación del mercado nacional. Pero siguiendo el desarrollo de la industria argentina, la penetración del capital extranjero se inició desde una fase relativamente temprana en esta industria. Esto se observa en el caso del grupo monopólico transnacional British American Tobacco, que ya en 1913 adquiere la Compañía Nobleza de Tabacos anticipándose en varias décadas al fenómeno de desnacionalización que se ampliará en la segunda década de 1960. Si bien este fenómeno se visualiza de manera temprana, en una perspectiva de larga duración es recién en los años ochenta cuando se llega a una estructura oligopólica con predominio de capitales extranjeros. El proceso de concentración se acelera después de 1967 y tiene relación directa con el peso que ejerce la publicidad del producto en los costos de realización, precio que las empresas menores no fueron capaces de asumir.

Con respecto al uso de la tecnología, Izquierdo destaca que la industria del tabaco no importó bienes de capitales entre 1953 y 1964, y en combinación con fabricantes locales, desarrolló un sector propio de producción de bienes de capital, además de adaptar tecnología obsoleta por lo menos hasta fines de la década de 1970. En consecuencia, surgen dos observaciones: el proceso productivo en estos años no comporta un desarrollo y un uso de tecnología demasiado compleja y, además, el trabajo vivo conserva una importancia relativa en algunas fases del proceso de producción aproximadamente hasta 1960. Es por esto que el autor considera que no sería posible amoldar la estructura de la industria del tabaco en este período a las categorías de *manufactura* y *sistema de maquinaria y gran industria*, dado que tendría rasgos de una y otra. Izquierdo prefiere caracterizarla de una forma transicional que denomina como organización *manufacturera avanzada* o *manufactura mecanizada*, basándose en que el proceso de trabajo se presenta fragmentado, a diferencia de un sistema integrado de máquinas que comparten una fuente de energía y un mecanismo de transmisión.

Siguiendo el eje anterior, el autor analiza la productividad del trabajo en relación a la elevación de los rendimientos laborales. El proceso de sustitución de trabajo por capital está intrínsecamente ligado a lo dicho anteriormente sobre la tecnología, pero esto no se comprende claramente sin tener en cuenta el reconocimiento de poder en los lugares de trabajo. La racionalización, resistida con relativo éxito hasta 1958, puede imponerse a condición del quiebre de la resistencia obrera. Hasta ese momento, se puede constatar que la clase obrera demostró no ser renuente a concepciones de la izquierda política y gremial. Las reivindicaciones de los obreros del tabaco en la huelga de 1954, bajo la dirección de cua-

dros combativos e independientes, comportaban la transmutación de una protesta económica en política frente a la intención de la patronal de atar el salario a los niveles de productividad.

En síntesis, podemos ver que hasta 1954 el proceso de acumulación de capital se basó en el uso intensivo de la fuerza de trabajo. Luego durante el período 1954-1956, fase “de transición”, la acumulación se caracteriza por el hecho de que la industria comienza a expulsar mano de obra, pero todavía no se percibe una significativa sustitución de trabajo por capital. La elevación de los rendimientos laborales es consecuencia de un aumento en la carga del trabajo, muy resistido por la base obrera. Por último, los años 1956 y 1962 están marcados por la reconversión tecnológica del proceso de producción. Aquí sí los indicadores marcan un incremento en la tasa de crecimiento del capital fijo en conjunción con la expulsión de fuerza de trabajo. Pero igualmente recordamos que en esta industria en particular y durante los años que comprende el estudio, el autor plantea que no se llega a conformar un pleno régimen de *maquinaria y gran industria* en donde los cambios de la productividad laboral se subordinan exclusivamente a los cambios tecnológicos.

Y en este sentido, lo interesante de este libro es que el autor nunca deja de articular los condicionantes económicos con la política gremial y la lucha política. Que la extracción de excedente económico comience a basarse en una mayor productividad del trabajo, por vía de la elevación de la tasa de explotación de los trabajadores, no puede separarse del proceso de afirmación en el poder sindical de una elite burocrática que durante esos años cumplirá un rol funcional a los intereses del capital como consecuencia de la depuración de activistas gremiales y el desplazamiento de comisiones de fábrica. Más allá de sus juicios, Izquierdo intenta no plantear una postura maniquea sobre la dirigencia gremial, pero sí nos estimula a continuar los estudios de la evolución de los modos de acumulación en un período más amplio, enlazado con el análisis político y gremial de las relaciones obrero-patronales en los lugares de trabajo.

Leticia Bereciartua  
NET-UNR





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

Año 3- Nro. 5, segundo semestre de 2009

**Angela Vergara, *Copper workers, international business, and domestic politics in cold war Chile*, University Park, PA The Pennsylvania State University Press, 2008 (222 págs.)**

Ángela Vergara es historiadora y *assistant Professor* en Historia en la Universidad Estatal de Los Ángeles, California. Obtuvo su doctorado en la Universidad de San Diego, California en el 2002. Su libro *Copper workers, international business, and domestic politics in cold war Chile* explora la historia de los trabajadores del cobre en Chile, deteniendo su mirada en dos complejos mineros en particular: Potrerillos y El Salvador. Ambos espacios fueron propiedad de la empresa norteamericana, Andes Copper Company – a su vez subsidiaria de la corporación estadounidense Anaconda Copper Company– desde 1917 hasta su nacionalización en 1971 bajo el gobierno de Salvador Allende. Se trata de una investigación realizada, dentro de una perspectiva de Historia Social logrando puntos de contactos muy sugerentes entre la historia de trabajadores y la historia de empresas. Asimismo, y a pesar que el colectivo de mineros era un conjunto mayoritariamente masculino, la autora extiende su mirada hacia las mujeres que formaban parte de ese universo de las minas en sus roles de esposas e hijas o trabajando como maestras, oficinistas, secretarías, parteras, etc.. De esta manera se suma al análisis que hace el libro de las diferencias sociales – distinción entre personal jerárquico y gerencial, empleados y obreros - y étnicas – en el caso de la segregación entre trabajadores norteamericanos y chilenos – la consideración de las diferencias de género.

El trabajo se extiende desde la segunda posguerra hasta la caída de la dictadura militar de Pinochet y la transición a la Democracia, a comienzos de la década de 1990. La lectura de ese transcurrir de más de más de 45 años, nos transmite la percepción de un entramado que envuelve la historia de los mineros chilenos vinculándola con sus propias experiencias cotidianas –tanto de vida como laborales– con la historia nacional de Chile, y en muchos sentidos con el devenir mundial. Esta percepción, que es producto de una estrategia conciente de la autora, es uno de los logros más interesantes del libro y se materializa en un continuo ir y venir a través de tres niveles simultáneos de análisis interrelacionados: el escenario mundial, los avatares políticos y económicos de la realidad nacional chilena y por último – sin duda el más original- el ámbito local donde transcurrían la vida de los trabajadores y sus familias, tanto en el interior de las minas y plantas como en los propios *company town*, poblados construidos por las empresas mineras para que habitaran sus empleados y obreros.

La obra está organizada en seis capítulos y un epílogo. El primer capítulo se refiere a los inicios de las inversiones de la corporación Norteamérica Anaconda Copper Company y la construcción de la mina en *Potrerillos* a comienzos del siglo XX. El segundo capítulo centra su enfoque en el mundo de los trabajadores, la construcción de una comunidad de empresa- *company town*- , la organización industrial de la producción en Potrerillos y en el rol clave que jugaban los sindicatos dentro de las comunidades. Los siguientes capítulos, tal como lo expresa la autora, guardan un orden cronológico. Así, el tercero se ocupa de los años 1945-1953 donde se hace eje en el deterioro de los términos de intercambio en el mercado internacional que perjudicó a la economía chilena altamente dependiente de su principal producción: el cobre. Al mismo tiempo, se analizan las tensiones políticas dentro de Chile, la sanción de leyes *anticomunistas* y la persecución al activismo obrero y en particular, a los militantes de izquierda. La etapa que se abría se caracterizaba por fuertes luchas obreras que culminarían en la fundación de la Confederación de Trabajadores del Cobre (CTC) en 1952. El cuarto capítulo, que abarca los años 1955-1958, se centra en el acuerdo del gobierno chileno y las empresas mineras extranjeras materializado en la firma del “Nuevo Trato” (compromiso empresario de aumentar la producción de cobre a cambio de exenciones fiscales por parte del Estado nacional). La alianza entre Estado y las empresas extranjeras debía lograr el apoyo de un tercer e indispensable actor: el movimiento obrero del cobre. Para ello el Estado propició la sanción del *Estatuto de los Trabajadores del Cobre* en un intento de concretar un nuevo pacto con los mineros. El quinto capítulo muestra los signos de crisis de la economía chilena que dejaba en evidencia, una vez más, su dependencia asfixiante del cobre. Al mismo tiempo, destaca los intentos por parte de Anaconda Copper Company y sus subsidiarias de reestructurar la producción, reorganizar el trabajo e introducir nuevas tecnologías. Como señala la autora, estos serían los años preparatorios de un clima político favorable a la elección de Allende en 1970, producto del desencanto con *la revolución en libertad* pregonada por Eduardo Frei y el giro de muchos trabajadores hacia posiciones más radicalizadas, sobre todo, en referencia a la necesidad de nacionalizar el cobre. El sexto y último capítulo comprende el período 1970-73 al que la autora vincula con la experiencia de la *nacionalización y el socialismo*. Ángela Vergara señala fundamentalmente los obstáculos con los que tuvo que lidiar la administración de la Unidad Popular, entre ellos la propia resistencia de los trabajadores mineros quienes propiciaron graves episodios huelguísticos por mejoras salariales. El epílogo final del libro recorre los años correspondientes a la Dictadura Militar producto del golpe de septiembre de 1973 y el período abierto con la caída del régimen militar y la transición a la democracia. En esta última etapa la autora destaca la aplicación de políticas neoliberales que tuvieron consecuencias que incluyeron alteraciones del rol del sindicalismo, su pérdida de poder y el carácter secundario de su nuevo papel en la vida cotidiana de los trabajadores.

Entre los elementos realmente estimulantes del libro se encuentra la modalidad elegida por Ángela Vergara para aproximarse a su objeto de análisis. Como se señala al comienzo del mismo "...la historia de Potrerillos y El Salvador fue modelada por complejas negociaciones y conflictos entre trabajadores, capital extranjero y el Estado..." (p. 3) Lejos de realizar un abordaje unilateral y simplista, la autora prefiere concretar una mirada compleja., estableciendo una continua puesta en diálogo de las experiencias y estrategias tanto empresarias como de los propios trabajadores así como de los agentes del Estado. Son estas interacciones las que, en definitiva, dan forma y configuran comportamientos, respuestas e identidades. El análisis minucioso de los *company town* - sus inicios, desarrollo y posterior desarticulación - constituye un buen ejemplo de esto. La autora explica la construcción de los campamentos mineros como una respuesta consciente de las empresas norteamericanas al problema del reclutamiento de mano de obra en zonas geográficamente aisladas e inhóspitas y a la necesidad de su posterior disciplinamiento. Frente a estos desafíos las empresas mineras garantizaron un conjunto de servicios sociales (viviendas, escuelas, espacios recreativos, servicios de salud, etc.) que tenían por objetivo la fijación de mano de obra pero que escondían, al mismo tiempo, mecanismos de control y represión. Estas políticas empresarias no fueron receptionadas por los trabajadores de forma pasiva sino que fueron cuestionadas – a través de protestas o huelgas- , modificadas a partir de la negociación con las empresa o inclusive, apropiadas y resignificadas. Simultáneamente la intervención del Estado a lo largo de todo el período ya sea estableciendo marcos legales, facilitando o limitando el accionar de las empresas, negociando o reprimiendo a los mineros aparece como un tercer actor fundamental en la historia que se reconstruye. Van a ser en definitiva estas experiencias de conflictos y negociaciones – fundamentalmente a nivel de la comunidad local pero articuladas con el marco nacional e internacional- las que van a delinear muchas de las características singulares de la identidad minera incluida la consolidación de un discurso nacionalista entre los trabajadores de las minas.

El modo de abordaje también inspiró la selección y variedad de las fuentes utilizadas, donde se destaca el análisis y entrecruzamiento tanto de aquellas provenientes de las empresas mineras norteamericanas como de otras vinculadas al propio colectivo obrero. También están presentes en este trabajo algunos testimonios orales que a pesar de no hacerse una enunciación explícita sobre la perspectiva de su tratamiento, enriquecen el trabajo y aportan las voces de actores tales como maestras que trabajaron en las escuelas de los campamentos, abogados, líderes sindicales, obreros mineros, empleados, etc..

En síntesis, podemos decir que el libro de Ángela Vergara constituye una obra de gran valor para aquellos que centran sus investigaciones en el mundo del trabajo. También lo es para quienes deseen acercarse a la historia de Chile y encontrar indicios que expliquen algunos de sus avatares económicos y tragedias políticas. En ambos casos, se encontrarán con una mirada original que partiendo de las experiencias cotidianas de los trabajadores y sus familias centra su análisis tanto en los efectos que tuvieron

las fuerzas nacionales e internacionales sobre las vidas de los mineros como en la forma en que los propios trabajadores incidieron en las tomas de decisiones tanto de las corporaciones extranjeras como del Estado chileno.

Laura Badaloni  
UNR - ISHIR