



EL FRACASO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN URUGUAY A MEDIADOS DEL SIGLO XX (1940-1960)

rdoperez58@gmail.com

Ricardo Pérez Gómez¹
Universidad Católica Andrés Bello

Resumen

Este ensayo revisa el fracaso de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en Uruguay a mediados del siglo XX, desde un enfoque funcionalista y de análisis de la gestión de las medidas adoptadas por el gobierno uruguayo de la época. Primeramente, se presenta un resumen de las razones que motivaron en América Latina la adopción de las políticas ISI, tales como la repercusión de las dos guerras mundiales en su economía y el agotamiento del modelo económico de división internacional del trabajo. Se escoge a Uruguay por reunir condiciones muy favorables para el proyecto de cambio económico, tales como su alto desarrollo gubernamental, sus positivos indicadores económicos y sociales y el apoyo político de un poderoso liderazgo democrático. Para la obtención de los datos económicos se recurre a fuentes secundarias de información, tales como las ponencias de las jornadas anuales de investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica, las series históricas que elabora periódicamente la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y los manuales de historia económica latinoamericana, entre otras. Los datos se analizan y discuten a la luz de interpretaciones de distintos investigadores sobre el proceso de la ISI.

Palabras Clave

Uruguay - Industrialización - Historia Económica - Crecimiento Económico - Desarrollo Económico

¹ Maestría en Historia de las Américas, M. Sc. en Recursos Humanos y Lic. en Psicología por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Diez años de experiencia como docente en la Universidad Nacional Abierta de Venezuela y en la UCAB. Treinta años de experiencia gerencial en empresas industriales en Venezuela. Ha sido miembro de los comités de recursos humanos de la Cámara de la Industria Farmacéutica de Venezuela y de la Cámara Venezolana Americana de Comercio e Industria y del Comité de ProExcelencia en Educación de la Asociación Venezolana Americana de Amistad.



THE FAILURE OF THE INDUSTRIALIZATION BY SUBSTITUTION OF IMPORTS (ISI) IN URUGUAY DURING THE MIDDLE OF THE 20TH CENTURY (1940-1960)

rdoperez58@gmail.com

Ricardo Pérez Gómez
Universidad Católica Andrés Bello

Abstract

The essay reviews the failure of the industrialisation through imports substitution policies (ISI) in Uruguay during the middle of the twentieth century, from a functionalist point of view through the analysis of the adopted measures of the Uruguayan government. The impact of the World Wars in Latin American economy, as well as the failure of the traditional scheme of international division of works, are summarized as the main reasons for the ISI implementation. Uruguay is chosen as a study case for the understanding of ISI because of its favourable situation at that time, due to its high governmental development, positive social and economic indicators and the political support of a strong and democratic leadership. Secondary sources are used to obtain relevant data and statistical information, such as the annual research meetings organized by the Uruguayan association for economic history, the historic series elaborated by the United Nations economic commission for Latin America (CEPAL) and relevant manuals of Latin American economic history. Finally, some reasons why ISI failed are discussed.

Key Words

Uruguay - Industrialization - Economic History - Economic Growth - Economic Development

Introducción

Entre 1914 y 1945 América Latina vio alterados de manera significativa sus tradicionales esquemas de intercambio económico. Dentro de la división internacional del trabajo propiciada en el siglo XIX, su economía era fundamentalmente exportadora de alguna materia prima y estaba sujeta a acuerdos de precios y cuotas, configurando un escenario peligroso por su alto grado de dependencia. Las exportaciones generaban las divisas para importar los productos necesarios, pues había que importar casi todo, ya que no existía prácticamente industria local de bienes de consumo. El uso de estas divisas afectaba al sector industrial, que veía reducirse la cantidad disponible para sus importaciones de bienes de equipo, por lo que un descenso en las exportaciones repercutía en la vida misma del país, pues podía generar un desabastecimiento general. Además, los escasos recursos que obtenían los gobiernos para sufragar el gasto público provenían de las tarifas que se fijaban tanto a exportaciones como a importaciones, por lo que una brusca caída en ambas ponía en riesgo su estabilidad política.

En América Latina la actividad de la empresa exportadora estaba enfocada al abastecimiento de sus mercados externos, sin interés en desarrollar un mercado local para sus productos, dadas las evidentes ganancias comparativas que tenía que producir para vender en mercados internacionales con capacidades de compra más altas. Por otro lado, la mejora de la productividad en los productos industriales no había hecho que los precios bajasen más que los de los productos agrícolas, donde la mejora de la productividad había sido menor, sino todo lo contrario: en los años 30 del siglo XX sólo se compraba el 63% de los productos industriales que se compraban en los años 70 del siglo XIX con el valor obtenido de la misma cantidad de productos primarios². Además, en las fases bajas de los ciclos económicos, los países industrializados poseían mayor capacidad para graduar sus inversiones, mientras que los países de economía primaria tenían menor capacidad para influir en sus exportaciones, lo que los hacía más frágiles.

A la reducción de los ingresos por exportaciones en América Latina debida a la grave crisis financiera internacional de 1929, hubo que agregar las dificultades para la obtención de financiamiento, lo que ocasionó un importante desequilibrio en las

² Prebisch, Raúl, *El Desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Naciones Unidas, CEPAL, Naciones Unidas, 2012. Trabajo publicado por primera vez junto con Gustavo Martínez Cabañas en *El Trimestre Económico*, vol. 16, num. 63 (3), jul-sep, 1949, 347-431.

balanzas de pagos. La disminución en las reservas internacionales producto de la caída en las exportaciones suponía una devaluación de la moneda, lo que comprometía las posibilidades de satisfacer las importaciones que necesitaba el país, con los consiguientes riesgos de inestabilidad política. Por otra parte, las dos guerras mundiales interpusieron importantes trabas al comercio internacional, pues el tamaño de la actividad económica normal de Europa y Norteamérica se contrajo para poder destinar recursos a los gastos militares, lo que afectó negativamente a las exportaciones de América Latina, así como a sus necesidades de financiamiento y obtención de bienes de equipos e intermedios requeridos para mantener la idoneidad operativa de sus instalaciones. Por último, las medidas proteccionistas implantadas por los países europeos, como parte de sus planes de reconstrucción y recuperación en la postguerra, impactaron negativamente el comercio internacional, lo que provocó un mayor escepticismo sobre la posibilidad de lograr el desarrollo a través de la actividad exportadora.

En América Latina había la sensación de que era necesario encontrar una fórmula que permitiera tener mayor margen de acción ante los vaivenes de la economía mundial y esa fórmula mágica fue la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Si pese a todos los problemas descritos, y sólo con base en exportaciones de materias primas y productos agropecuarios, América Latina había incrementado su participación en la producción mundial de 4,5% en 1913 a 7,8% en 1950³, ¿qué no se podría esperar con su industrialización? Pero la ISI fue asimismo un planteamiento que encajaba bien con las nuevas realidades políticas y económicas al terminar la Segunda Guerra Mundial. La paz traerá consigo la reconstrucción de Europa y Japón, y con ella la recuperación de la economía internacional financiada por el Plan Marshall, con lo que se abrirá una etapa de crecimiento mundial generalizado. Los presupuestos destinados a gastos militares serán liberados hacia actividades más productivas y se esperará un aumento del comercio mundial. Además, los países latinoamericanos poseían altos niveles de reservas monetarias al término de la contienda -las exportaciones bajaron, pero las importaciones bajaron más, por lo que la balanza comercial era positiva-, así como un bajo endeudamiento externo, lo que constituía una buena base para obtener financiamiento y poder realizar inversiones. Es más, con las políticas económicas keynesianas en boga, el

³ Bertola, Luis y Ocampo, José Antonio, *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*, Secretaría General Iberoamericana, Madrid, 2010, 167.

crecimiento a partir del aumento del gasto gubernamental financiado con cierto nivel de déficit público e inflación no era mal visto⁴.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), organismo creado en 1948 dependiente de la Organización de las Naciones Unidas, que llegó a contar con alto prestigio público y una elevada reputación profesional, apoyó fuertemente la ISI. Como expresara Raúl Prebisch⁵, uno de sus principales propulsores en la CEPAL, no se trataba de industrializar para llegar a la autarquía creciendo a expensas del comercio exterior, poniendo una fábrica que produjera lo mismo de este lado de la frontera, ni se contradecía con el desarrollo de la economía primaria: se trataba de mejorar el nivel de vida de las masas mediante una industrialización especializada y de dimensiones óptimas, sabiendo extraer de un comercio cada vez más grande los propulsores del desarrollo nacional. Naturalmente, existen características de cada nación -el tamaño de su mercado local, la eficiencia de su administración gubernamental, la preparación de su fuerza laboral-, así como condiciones de su desarrollo sociopolítico y de su tipo de relación comercial con los centros mundiales de la economía⁶, que deberían de ser tomadas en cuenta para la implantación de la ISI⁷.

Los comienzos de la ISI en Uruguay

Desde la segunda mitad del siglo XIX, Uruguay había desarrollado fuertes lazos económicos con Inglaterra, vendiéndole carne de vacuno, lana de oveja y cueros dentro del esquema de división internacional del trabajo. En lo político y social, Uruguay inició a principios del siglo XX, con la llegada del presidente José Batlle y Ordóñez al poder, un programa gubernamental que contemplaba una expresa participación del Estado en la vida económica y social del país, creando monopolios estatales en diversas ramas de la economía, además de institutos técnicos para ayudar a la industria nacional, tomando medidas para mejorar el financiamiento y la

⁴ Prebisch, Raúl, *El Desarrollo económico de América...*

⁵ Ibid.

⁶ Furtado, Celso, *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, Siglo XXI editores, México, 1978, 13ª edición.

⁷ El tamaño del mercado uruguayo no era atractivo para inversiones de montos elevados de capital fijo, por lo que la ISI estuvo dirigida a la promoción de sectores manufactureros de bienes de consumo como el textil, mientras que, por ejemplo, en el caso de Brasil, la magnitud de su mercado permitió incentivar sectores intensivos en capital como el automotriz, siderúrgico y metalmecánico.

protección a la industria, así como organizando una legislación laboral y de seguridad social avanzadas.

Pero la crisis financiera de 1929 ocasionó un severo desequilibrio en su balanza de pagos y el gobierno uruguayo implantó un sistema de control de cambios para evitar la fuga de divisas, el cual iría ampliándose hasta alcanzar altos niveles de complejidad y control estatal de la economía⁸, contemplando la creación de organismos públicos como lo fue la figura del Contralor de Exportaciones e Importaciones en 1941, vigente hasta 1959⁹. Pero al objetivo inicial de protección de las divisas se le añadiría el de conseguir fondos para incentivar la diversificación de la producción agrícola y la creación de industrias manufactureras, para los programas de subsidios de precios de artículos de primera necesidad de la población y para cubrir el creciente gasto de la administración estatal, convirtiéndose en un mecanismo gubernamental de transformación de la economía en vez de un mecanismo excepcional sólo para casos de emergencia¹⁰. Así, en 1941, el 91% de los ingresos de divisas por exportaciones se cambiaron a la tasa más baja, por sólo el 54% de las ventas de divisas para importaciones, con la consiguiente utilidad diferencial para el Estado, lo que en 1951 representaría el 20% del total de inversiones estatales destinadas a subsidios industriales¹¹.

La Segunda Guerra Mundial perjudicó al sector agropecuario exportador uruguayo, pues los volúmenes aumentaron y los precios cayeron, pero benefició al sector industrial, que entre 1940 y 1945 incrementó su producción en 33% a precios reales y sus volúmenes en 17%¹². Sin embargo, el bajo crecimiento agropecuario comenzaría a minar la economía, pues apenas lo hacía al ritmo del crecimiento de la población y como ésta había aumentado su calidad de vida y, por ende, el consumo de alimentos, había menos producción disponible para exportar, lo que implicaba un menor ingreso de divisas y una menor disponibilidad de reservas para afrontar las importaciones del sector industrial y un gasto público cada vez más

⁸ Simoens Arce, F., *El problema cambiario en el Uruguay*, Montevideo, Casa Barreiro y Ramos, 1943, 15; citado por Teichert, Pedro C. M., *Revolución económica e industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed., 1963, 178.

⁹ García Repetto, Ulises, "El contralor de exportaciones e importaciones en Uruguay", *Revista Uruguaya de Historia Económica*, VII (11), 2017, 43-72.

¹⁰ Zunino, Gonzalo, "Racionalidad de la política cambiaria en el periodo 1931-1959", *Sextas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica*, julio, Montevideo, 2013.

¹¹ Teichert, Pedro C. M., *Revolución económica e industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, 2ª ed., México, 1963.

¹² *Ibid.*

abultado¹³. Además, aunque Uruguay se encontraba con un nivel elevado de reservas internacionales, el Reino Unido -su principal mercado de exportación- había decidido la no convertibilidad de su moneda¹⁴, lo que dificultaba su libre disponibilidad y aprovechamiento para fines de inversión.

La profundización de la ISI en Uruguay a partir de 1946

Con la llegada al poder de Luis Batlle Berres¹⁵ en 1946, la ISI se convirtió en una bandera política de liberación nacional¹⁶. Además de las políticas cambiarias y de comercio exterior, el gobierno implantó una política crediticia alineada con la ISI. El Banco de la República intervino como un agente comercial más, ofreciendo condiciones de crédito industrial con préstamos a largo plazo y tasas de interés a la par o por debajo de la inflación. La cúspide se alcanzó en 1948 cuando comienzan a otorgarse créditos de habilitación industrial con garantía prendaria a cinco años y tasas de interés por debajo de la inflación, línea de crédito financiada con emisión de deuda pública; créditos que eran aprobados con la sola consideración de las aptitudes personales del solicitante, independientemente de sus recursos económicos¹⁷. El crédito a la industria pasó del 8% del total de las colocaciones del Banco de la República en los años 30, con un crecimiento interanual promedio del 7%, al 23% en el periodo 1941-1958 con un crecimiento interanual del 10%; mientras, las colocaciones sólo crecieron al 1% y 4% respectivamente, lo que ejemplifica la preferencia por el crédito a la industria¹⁸. Además, se flexibilizó la recuperación de los préstamos con preferencia por el crédito a largo plazo, que pasó de suponer el 44% del total en 1946 al 61% en 1958¹⁹. No es de extrañar que la participación de los créditos al sector agrícola decreciera del 80% en 1941 al 62% en el periodo 1941-1958²⁰. El gobierno utilizó también la herramienta del redescuento bancario a la banca

¹³ Ibid.

¹⁴ Ruiz, Esther, "El Uruguay próspero y su crisis 1946-1964", en Frega, Ana et al., *Historia del Uruguay del siglo XX (1890-2005)*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 3ª edición, Uruguay, 2008, 123-161.

¹⁵ El presidente Luis Batlle Berres, sobrino y heredero político de José Batlle y Ordóñez, condujo con su fuerte liderazgo personal un movimiento político que propugnaba el desarrollo de la economía con la activa planificación y participación del Estado, pero dentro un marco de respeto de las libertades democráticas.

¹⁶ Ruiz, Esther, "El Uruguay próspero y su crisis 1946-1964".

¹⁷ Moreira Goyecthe, Cecilia, "El crédito bancario y el fomento industrial en el Uruguay entre 1941 y 1959: realizaciones, proyectos y demandas de algunos de los actores clave en el proceso", *Décimas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica*, julio, Montevideo, 2014.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Ibid.

privada, con tasas que variaban dependiendo del sector económico de destino del préstamo²¹. Así, la tasa era del 2% para redescuentos dirigidos a préstamos a la industria frigorífica, del 4% para los utilizados en ganadería y materias primas, del 4,5% para importaciones y del 6% para compras locales²².

Ante estas facilidades, los recursos disponibles de la banca privada entre 1931 y 1960 crecieron interanualmente en términos reales, llegando a hacerlo al 7,5% entre 1930 y 1940, para dejar de crecer a partir de 1950, mientras que sus colocaciones se dispararon a partir de 1950 llegando a alcanzar el 9% en 1958, debido precisamente al uso de los redescuentos²³. No es de extrañar que entre 1931 y 1959 la banca privada floreciera, pasando de 24 establecimientos bancarios a 75, los depósitos se triplicaron en valores reales mientras que las colocaciones se cuadruplicaron, pasando de tener el 50% del mercado de depósitos bancarios al 67%, y del 40% del mercado de colocaciones al 60%²⁴. Esto implica que empezó a dar créditos más allá de sus propios recursos, tornándose dependiente del Banco de la República y su compromiso político con la ISI. Entre 1945 y 1950 el valor de las importaciones superó al de las exportaciones y la producción de bienes se elevó entre 1936 y 1951 en 90%, casi al 8% interanual, pasando el sector industrial a tener una participación en el ingreso nacional de 35% en 1936 a 70% en 1951²⁵. Si en 1941 un tercio de las importaciones fueron materias primas, maquinaria y vehículos de motor, en 1951 estos renglones suponían ya los dos tercios. Entre 1930 y 1960 el crecimiento industrial fue importante, pues el valor agregado de la industria alcanza una tasa acumulativa anual promedio de 4,7%.

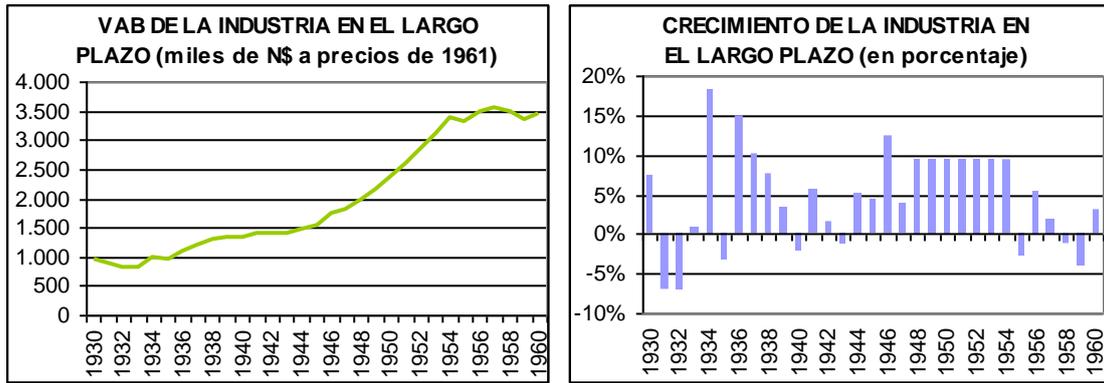
²¹ Díaz Steinberg, Gastón y Moreira Goyecthe, Cecilia, "La regulación bancaria en el Uruguay, 1931-1959: entre la seguridad del sistema y el control de la expansión monetaria", *Novenas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica*, 15 y 16 de agosto, Montevideo, 2013

²² *Ibid.*

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Teichert, Pedro C. M., *Revolución económica e industrialización en América Latina*.



Gráficos 1a y 1b: Evolución del Valor Agregado Bruto (VAB) de la industria uruguaya. Fuente: Arnabal, Rodrigo et al., “Una revisión del desempeño de la industria uruguaya en el período de sustitución de importaciones”, *Séptimas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica*, agosto, Montevideo, 2010.

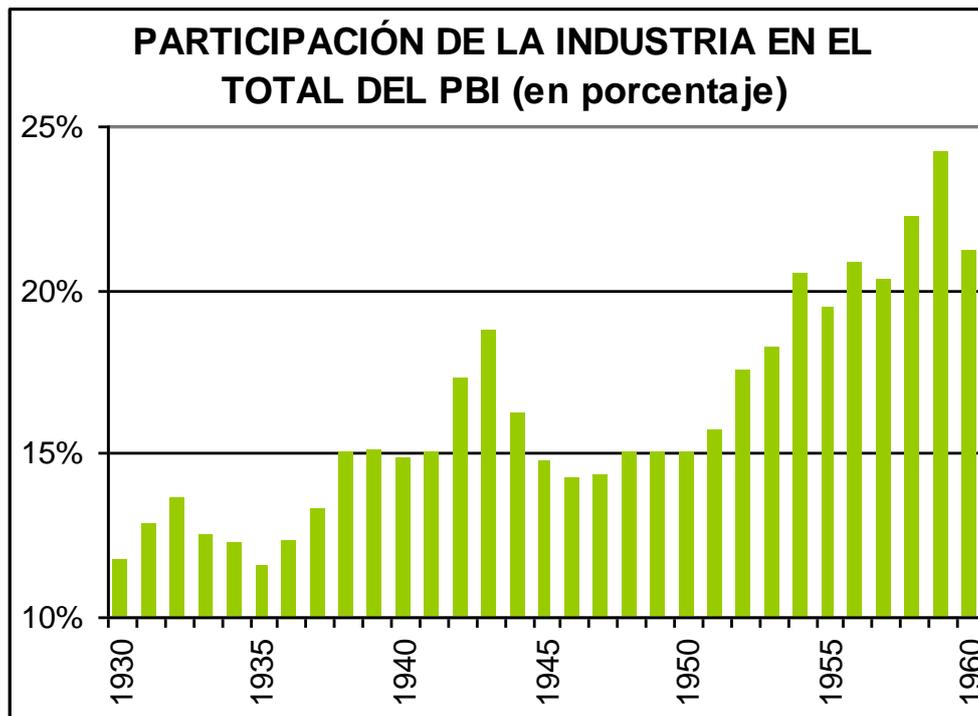


Gráfico 2: Evolución de la participación de la industria en el Producto Bruto Interno. Fuente: Arnabal, Rodrigo et al., “Una revisión del desempeño de la industria uruguaya...”.

Este crecimiento de la industria uruguaya fue superior al de otros sectores económicos:

	1930-1936	1936-1943	1943-1956	1956-1959	1930-1959
Agropecuaria	-3,6%	-0,9%	3,2%	-4,6%	0.0%
Industrias Manufactureras	2,4%	3,5%	7,3%	-1,2%	4,4%
Electricidad, Gas y Agua	6,2%	6,3%	9,2%	3,5%	7,3%
Construcción	-11,1%	0,9%	7,9%	-3,8%	0,8%
Transportes y Comunicaciones	-3,2%	1,9%	8,1%	-1,9%	3,1%
PRODUCTO NACIONAL BRUTO	2,3%	0,3%	6,4%	-1,8%	2,2%

Cuadro 1: Evolución porcentual del PNB y por sector de actividad económica y periodo en Uruguay.
Fuente: Arnabal, Rodrigo et al., "Una revisión del desempeño de la industria uruguaya...".

Los resultados inmediatos de la ISI en Uruguay fueron la diversificación y ampliación de la estructura industrial y el aumento de las llamadas industrias dinámicas, aquéllas con una mayor elasticidad en la demanda y de mayor valor agregado bruto, con mayor participación de bienes intermedios y de capital en sus productos finales. Esto fue el inicio de un cambio con respecto al modelo anterior en el que primaban las industrias tradicionales basadas en la fabricación de artículos de consumo final con escaso valor agregado, baja remuneración de la mano de obra y poca elasticidad de la demanda. Las industrias dinámicas pasaron del 28% en 1936 al 40% en 1959 -en tanto que las tradicionales bajaron del 70% al 57%- y fueron aumentando su participación en el mercado laboral, empleando ya para 1959 al 38% de los trabajadores²⁶. La tasa promedio de crecimiento del VAB de la industria manufacturera entre 1936 y 1959 fue de 4,5%, con un pico extraordinario del 6,8% entre 1943 y 1956²⁷.

²⁶ Arnabal, Rodrigo et al., "Una revisión del desempeño de la industria uruguaya en el período de sustitución de importaciones", *Séptimas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica*, agosto, Montevideo, 2010.

²⁷ Ibid.

Fracaso y consecuencias negativas de la ISI

Sin embargo, el desempeño de la economía uruguaya fue uno de los peores de América Latina durante el periodo de aceleración de la ISI, lo que incidió negativamente en la sociedad.

País	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Ingreso per capita	Ingreso per capita	Ingreso per capita
	1950-1960	1961-1970	1950	1960	1970
Uruguay	1,7	1,6	770	820	828
Argentina	2,8	4,4	753	812	1.055
Brasil	6,9	5,4	187	268	364
Chile	4,0	4,3	561	631	829
Colombia	4,6	5,2	224	261	313
México	5,6	7,1	362	467	656
Bolivia	0,4	5,0	189	151	201
Costa Rica	7,1	6,0	318	394	515
Cuba	2,4	4,4	450	534	638
Ecuador	4,9	5,2	184	221	256
El Salvador	4,4	5,8	218	237	294
Guatemala	3,8	5,5	271	288	361
Haití	1,9	0,8	95	99	84
Honduras	3,1	5,3	190	231	259
Nicaragua	5,2	6,9	249	311	436
Panamá	4,9	8,1	358	443	708
Paraguay	2,7	4,6	203	212	243
Perú	4,9	5,5	278	364	446
República Dominicana	5,8	5,1	252	324	403
Venezuela	8,0	6,3	485	723	942
América Latina	5,3	5,4	306	396	513

Cuadro 2: Tasas de crecimiento del PIB (en porcentaje) y per capita (en US\$ de 1970) y sus variaciones en el periodo 1950-1970 en América Latina y sus países. Fuentes: World Bank, 1980; Banco Interamericano de Desarrollo, 1990; Wilkie, J. W., "Statistics and national policy", Suplemento 3, University of California, 1974, citadas por Bulmer-Thomas, Víctor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica, 2ª edición, México, 2010, 345

Incluso al comparar el desempeño de la economía uruguaya con las de otros países que también adoptaron políticas ISI, como Brasil, el resultado es desfavorable: por ejemplo, mientras en el periodo 1954-1961 el crecimiento del PIB per cápita anual brasileño fue de 4,6%, en Uruguay fue de -0,9%, siendo el crecimiento de la economía brasileña en este lapso el más alto de América Latina, mientras que el de la uruguaya, además de ser negativo, fue de los peores de la región²⁸, una tendencia que se mantendría en el tiempo²⁹. En cuanto a la industrialización, su evolución en Uruguay también fue comparativamente menor frente al de las economías de los países que optaron por la ISI:

País	Participación industrial en PIB 1950	Participación agropecuaria en PIB 1950	Participación industrial en PIB 1974	Participación agropecuaria en PIB 1974	Participación industrial en PIB 1980	Participación agropecuaria en PIB 1980
Uruguay	18,9	13,8	22,2	11,2	22,4	10,2
Argentina	23,8	16,0	31,6	12,4	27,5	11,6
Brasil	21,9	20,7	30,6	9,3	30,2	8,6
Chile	25,6	9,7	25,9	6,8	22,2	6,6
Colombia	16,1	33,4	22,7	22,9	21,6	22,5
México	17,2	18,7	23,5	9,9	23,9	8,4
América Latina	19,9	20,3	27,2	11,2	26,7	10,4

Cuadro 3: Participación industrial y agropecuaria en el PIB en la región y por país. Fuente: CEPAL, series históricas, citadas en Bertola, Luis y Ocampo, José Antonio, Desarrollo, vaivenes y desigualdad..., 184-185.

Además, en Uruguay las industrias tradicionales continuaban siendo mayoritarias frente a casos como el de Brasil, donde habían descendido al 39,5%³⁰, lo que indicaba que la modernización y diversificación de la industria uruguaya eran lentas, incluso en comparación con otros países ISI. Por otro lado, la producción

²⁸ Bolt, Jutta y Van Zanden, Jan Luiten, *The first update of the Maddison Project; Re-estimating growth before 1820. Maddison Project Work Paper 4.* www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm.

²⁹ Summers, Robert y Heston, Alan, "Improved international comparisons of real product and its composition: 1950-1980", *Review of Income and Wealth*, junio, 1984; CEPAL, *Preliminary overview of the Latin American economy*, 1988, citadas por Cardozo, Eliana y Helwege, Ann, "El populismo, el despilfarro y la redistribución", en Dornbusch, Rudiger y Edwards, Sebastian, recopiladores, *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992, 58-87.

³⁰ Lambert, Denis Clair y Martin, Jean Marie, *América Latina: economía y sociedades*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1976, 352.

agropecuaria se estancó: el total de hectáreas dedicadas a labores agropecuarias decreció y los rendimientos se mantuvieron iguales o decrecieron entre 1900 y 1960 en la práctica totalidad de tipos de cultivo. Este entorno desfavorable llevaría a que en 1965 los rendimientos de la otrora floreciente agricultura uruguaya se hubieran evaporado, minando su capacidad competitiva en sus tradicionales mercados de exportación. Por ejemplo, en el caso del trigo, para 1965 el rendimiento por hectárea llegó a ser de 1.000 kilos, mientras que en EE. UU. era de 1.860, en Europa de 2.440, y en América Latina de 1.190³¹; la ganadería siguió la misma tendencia.

País	Bovinos 1955	Bovinos 1965	Ovinos 1955	Ovinos 1965	Porcinos 1955	Porcinos 1965
Brasil	65,2	80,7	18,0	21,2	40,0	56,8
Uruguay	7,4	8,4	23,9	22,0	0,3	0,4
Argentina	46,9	42,7	44,5	48,3	4,0	3,6
Colombia	12,5	15,4	1,1	1,7	1,7	1,8
Chile	2,9	3,0	6,4	7,5	0,9	1,0
México	16,7	22,3	5,1	6,5	6,5	9,4

Cuadro 4: Rebaños de ganado (millones de cabezas) en los países ISI en 1955 y 1965. Fuente: Instituto Interamericano de Estadísticas, "América en cifras", 1965, en Furtado, Celso, *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana*, Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1970, 151.

El estancamiento agropecuario, asociado al crecimiento poblacional y al de los salarios reales que provocaban un mayor consumo, produjo una disminución en el volumen disponible para exportar, lo que sumado a la baja de los precios internacionales afectó el ingreso de divisas necesarias para la ISI, que bajaron en 1955 de US\$ 249 millones a US\$ 183 millones³². A partir de 1954 las exportaciones descenderán más que las importaciones, que ya de por sí descenderían casi 40%, lo que provocó la devaluación de la moneda en el mercado negro en 200% entre 1957 a 1959³³.

³¹ Finch, M. H. J., *A political economy of Uruguay since 1870*, The Macmillan Press, London, 1981.

³² Vázquez Varini, Felipe, *Formación económica del Uruguay*, Montevideo, 1971.

³³ Zunino, Gonzalo, "Racionalidad de la política cambiaria en el periodo 1931-1959".

País	1948-1950	1958-1960	1964-1965
Uruguay	208	122	179
Argentina	1.244	1.027	1.493
Brasil	1.203	1.265	1.596
Chile	303	459	688
Colombia	335	462	539
México	456	749	1.053
Perú	168	343	667
América Latina	5.552	7.684	10.109

Cuadro 5: Valor FOB de las exportaciones en América Latina y algunos países en algunas décadas (en millones de US\$). Fuentes: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina*, 1967, y CEPAL, *Desarrollo Económico de América Latina en la postguerra*, 1964, citadas por Furtado, Celso, *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica...*, 225.

Aunque en Uruguay el proteccionismo aduanero era menor al del resto de los países ISI, el gobierno estableció sistemas de cuotas para las importaciones, tanto generales como específicas, así como prohibición de importar determinados ítems, configurando un esquema de protección que duplicaba al de sus clientes europeos:

País	Bienes de consumo no duraderos	Bienes de consumo duraderos	Bienes semi manufacturados	Materias primas industriales	Bienes de capital	Media general
Uruguay	23	24	23	14	27	21
Argentina	176	266	95	55	98	131
Brasil	260	328	80	106	84	168
Chile	328	90	98	111	45	138
Colombia	247	108	28	57	18	112
México	114	147	28	38	14	61
CEE	17	19	7	1	13	13

Cuadro 6: Protección aduanal (tasa por derechos y gravámenes sobre el precio declarado, en porcentaje) en varios países latinoamericanos y en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1960. Fuente: Macario, S., "Protectionism and industrialization in Latin America", *Economic Bulletin for Latin America*, 9, 1964, 62-101, referido en Bulmer-Thomas, Víctor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*, 313.

La implantación de la ISI, como se ha señalado, trajo problemas en la balanza de pagos que impulsaron la inflación y la devaluación de la moneda, con Uruguay presentando tasas elevadas y superiores a las de los demás países ISI, lo que contrasta con la estabilidad de los países que se mantuvieron dentro del patrón exportador:

País	Tipo de cambio	Tipo de cambio	Tipo de cambio	Inflación Interanual	Inflación Interanual	Inflación Interanual	Inflación Interanual
	1950	1960	1970	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970
Argentina	17	100	482	17	38	27	20
Brasil	10	100	2.439	18	28	62	48
Chile	3	100	1.109	47	24	29	29
Colombia	28	100	269	4	10	14	11
México	69	100	100	10	6	2	3
Uruguay	17	100	2.273	13	25	35	44
Bolivia	1	100	100	108	6	5	6
Costa Rica	100	100	118	2	2	1	2
Cuba	100	100	100	0	1		
Ecuador	100	100	166	2	0	0	5
El Salvador	100	100	100	4	0	0	1
Guatemala	100	100	100	3	-1	0	1
Haití	100	100	100	1	1	4	3
Honduras	100	100	100	5	1	4	2
Nicaragua	100	100	100	11	-2	2	3
Panamá	100	100	100	0	0	1	1
Paraguay	4	100	100	47	11	5	3
Perú	56	100	144	6	8	10	9
República Dominicana	100	100	100	0	0	3	2
Venezuela	100	100	138	1	2	0	1

Cuadro 7: Tasas de cambio por US\$ (año 1960=100) e inflación interanual promedio para el periodo (en %) en América Latina y sus países. Fuentes: World Bank, 1983, Fondo Monetario Internacional, 1987; Thorp, R., 1971 "Inflation and the financing of economic development", en Griffin, K., *Financing development in Latin America*, MacMillan, Basingstoke, 1971, citadas por Bulmer-Thomas, Víctor, Víctor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*, 319

Ante la amenaza de la inflación, los gobiernos uruguayos aplicaron medidas intervencionistas dirigidas a proteger la capacidad adquisitiva de los trabajadores, tanto a través de controles de precios de venta al consumidor como de aumentos salariales, sin tener en cuenta la productividad real de las empresas. Así, a mediados de los años 40 se crearon el Consejo Nacional de Subsistencias y Contralor de Precios y el Consejo de Salarios y Asignaciones Familiares, organismo éste último que fijaba los salarios mínimos por categoría ocupacional y grupo de actividad económica. Estas y otras medidas gubernamentales llevaron a que los salarios se incrementaran por encima de la inflación, en términos reales el 38% entre 1945 y 1950³⁴, y que hasta 1954 la remuneración del factor trabajo en algunos sectores de la economía uruguaya estuviera por encima de la inflación y de la productividad³⁵. No obstante, este afán proteccionista estatal en materia de relaciones laborales no entraba en contradicción inmediata con las medidas proteccionistas del sector industrial, lo que permitía a los industriales locales pagar remuneraciones relativamente altas o disociadas de la productividad, sin poner en peligro su competitividad en los mercados, dado que disfrutaban de situaciones casi monopólicas. Así, entre 1936 y 1959 la tasa de crecimiento media de la productividad industrial fue de apenas 0,3% mientras los ingresos de los trabajadores del sector manufacturero aumentaron en términos reales.

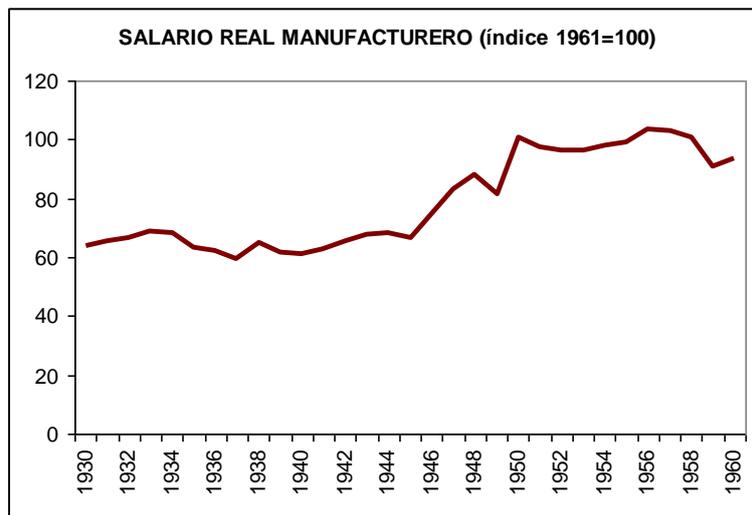


Gráfico 3: Evolución en el tiempo del salario real manufacturero. Fuente: Arnabal, Rodrigo et al., “Una revisión del desempeño de la industria uruguaya...”.

³⁴ Notaro, Jorge, “Los salarios en Uruguay, 1930-1950”, *América Latina en la Historia Económica*, 20 (2), Agosto 2013, 96-120.

³⁵ Banco de la Caja Obrera, *Uruguay’s Outstanding economical financial information 1940-1951*, Montevideo, 2.

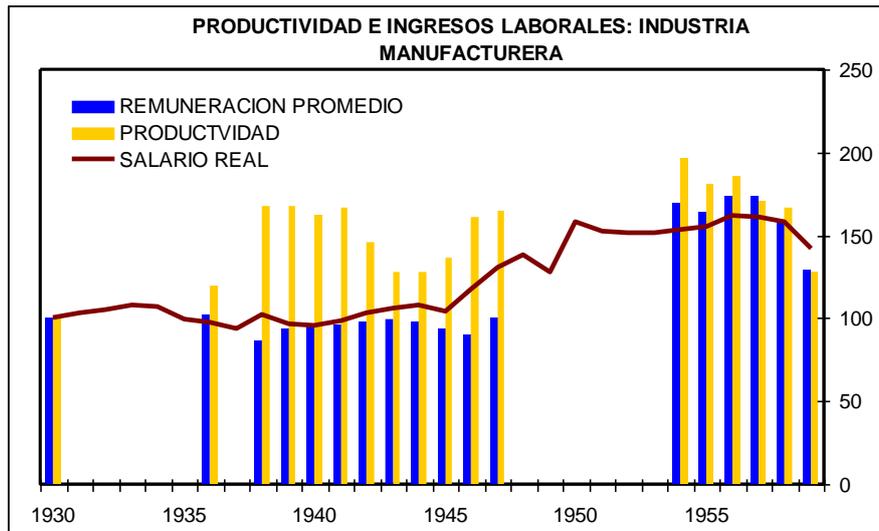


Gráfico 4: Evolución de la productividad e ingresos laborales en la industria manufacturera uruguaya. Fuente: Arnabal, Rodrigo et al., “Una revisión del desempeño de la industria uruguaya...”.

Como colofón, hubo un importante retroceso comparativo en el producto interno per cápita uruguayo, que siempre se había mantenido por encima de los demás países latinoamericanos y cercano al de Europa Occidental, para estancarse y alejarse significativamente del crecimiento que éstos últimos experimentarán en el futuro.

Países	Década/PIB	Década/PIB	Década/PIB	Década/PIB
	1900-1909	1920-1929	1940-1949	1960-1969
América Latina (Argentina, Brasil, México, Chile, Perú y Venezuela)	1,5	2,1	2,9	4,7
Europa Occidental (dieciséis países)	2,8	3,4	4,1	8,1
Uruguay	2,6	3,3	3,9	4,9

Cuadro 8: Producto Interno Bruto per capita promedio de las mayores economías de América Latina, Europa Occidental y Uruguay en miles de US\$, en distintas décadas. Fuente: Caetano, Gerardo y De Armas, Gustavo, “Uruguay y su prospectiva de desarrollo. Oportunidades y restricciones”, *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, num. 51, Quito, enero, 2015, 187-206.

Conclusiones y Reflexiones

Hay explicaciones acordes con las denominadas teorías de la dependencia³⁶, que atribuyen el fracaso de la ISI a la dinámica misma del sistema capitalista, pues aducen que se produjo de manera natural por la propia crisis del sistema capitalista y, por ende, no hacía otra cosa que preservar las estructuras de poder existentes. La ISI habría sido sólo un espejismo conceptualizado a posteriori por las alternativas políticas burguesas de orientación reformista como si se tratase de una oportunidad de liberación nacional. La limitación estructural que supone una industrialización dirigida a satisfacer el consumo de las clases altas y medias, la imposibilidad de que el capital local nacional pueda competir con el transnacional en financiamiento y tecnología, así como la natural alianza de intereses entre ambos serían las causas que habrían llevado al fracaso de la ISI. Alguno de sus principales promotores terminaron por adherirse a estas hipótesis al sugerir que las transformaciones socioeconómicas de desarrollo que se buscaban sólo podrían conseguirse desarticulando los factores de poder que están detrás de la estructura capitalista en los países periféricos³⁷.

Pero más allá de estas explicaciones, no se puede obviar que gran parte de los hechos ocurridos durante la ISI, y especialmente en Uruguay, respondió a las consecuencias provocadas por las medidas de control del proceso económico que, aun considerándose como temporales hasta tanto se alcanzara un estadio de evolución deseado, no fueron corregidas a pesar de las señales de alerta en el entorno, fuesen éstas provocadas por los efectos de las mismas medidas o por factores externos. Esta inflexibilidad llevó a distorsiones en la economía que fueron agravando la situación. La estrategia de extraer recursos del sector exportador para destinarlos a impulsar la fabricación industrial requeriría el que hubiese un aumento en la productividad de éste sin perjudicar la de aquél, que es el que genera los recursos para el mantenimiento del sistema, ya que de lo contrario se estaría poniendo en peligro la viabilidad del proceso³⁸.

Los promotores de la ISI sobrevaloraron también las posibilidades del incremento de la productividad gracias al progreso tecnológico. En otras palabras, mucho debería de mejorar la productividad industrial en un mercado local pequeño

³⁶ Ver Dos Santos, Theotonio, *Teoría de la Dependencia: Balance y Perspectivas*, Editora Plaza & Janés, México, 2002; Wettstein, Germán, "Uruguay: un modelo de industrialización dependiente", *Caravelle. Cahiers du monde hispanique et luso-brasilien*, num. 24, 1975, 29-46.

³⁷ Prebisch, Raúl, *Un aporte al estudio de su pensamiento*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1987

³⁸ Prebisch, Raúl, *El Desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas...*

como el de Uruguay para compensar un posible daño en el ritmo competitivo del sector exportador en los mercados internacionales, y esto sin tener en cuenta un contexto en el que los países compradores también establecían mecanismos proteccionistas. Algunos³⁹ preveían que el sector primario también mantendría su productividad gracias al progreso tecnológico, evitando así la pérdida de su competitividad, pero esto no ocurrió, probablemente por el desinterés empresarial en reinvertir en un sector que veían continuamente castigado por las confiscatorias medidas cambiarias gubernamentales.

Otros⁴⁰ han apuntado que no se tomaron en consideración las características cíclicas del sistema capitalista, pues la coincidencia de la aplicación de medidas confiscatorias de la renta bruta del sector exportador en condiciones desfavorables en el mercado internacional, como las que ocurren durante las fases bajistas del ciclo económico, termina provocando pérdidas netas en la renta, con sus consecuencias negativas tanto en la generación de divisas como en los proyectos de reinversión.

Otro cuestionamiento tiene que ver con los desequilibrios financieros ocasionados por las medidas ISI: balanza de pagos deficitaria, alta inflación, devaluación de la moneda. Sin embargo, hay quienes señalaron⁴¹ que se sobrevalora la importancia de estos desequilibrios, sin tener en cuenta las características del país y sin ponerse a pensar que ellos no son un fin sino un medio. Algunos incluso indicaban⁴² que controlando la inflación a niveles menores del 30% el crecimiento no se vería afectado y que, por el contrario, aumentaba rápidamente. No obstante, con el paso del tiempo propulsores importantes de la ISI acabarían reconociendo lo equivocado de estas argumentaciones⁴³.

Algunos autores⁴⁴ sostienen que la política industrial fue concebida para aprovechar el mercado local ya formado e intensificarlo a cualquier costo, descuidando la posibilidad de complementarla con el desarrollo de ventajas competitivas con miras a exportar, diversificando así la capacidad de generar divisas. Sin embargo, no deja de ser cuestionable la posibilidad de que una industria basada

³⁹ Ibid.

⁴⁰ Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo, *Dependencia y Desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI, México, 1969.

⁴¹ Teichert, Pedro C. M., *Revolución económica e industrialización en América Latina*.

⁴² Lambert, Denis Clair y Martin, Jean Marie, *América Latina: economía y sociedades*.

⁴³ Prebisch, Raúl, *Un aporte al estudio de su pensamiento...*

⁴⁴ Urquidí, Víctor L., *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*, Fondo de Cultura Económica, México, 2005.

en sustitución de importaciones pueda ser exitosa como exportadora, ya que su creación no parte de una necesidad o ventaja económica competitiva sino de una protección política⁴⁵. En estos casos, lo que acaba ocurriendo es que la industria resulta ineficiente, aun en su mismo mercado nacional: series pequeñas de producción, tamaño inadecuado de las fábricas, costos unitarios altos. Además, los mercados latinoamericanos, como el caso de Uruguay, suelen ser pequeños y con grupos importantes de su población de escaso poder adquisitivo, con lo que la estrechez del mercado local fomenta la estructura oligopólica de la industria y una cultura empresarial que no necesita incrementar su productividad para ser exitosa, resultando así impensable salir a competir en los mercados mundiales. Conscientes de esta realidad, algunos han argumentado la necesidad de haber incorporado al modelo ISI mecanismos multilaterales de financiamiento internacional y de integración entre los mercados latinoamericanos⁴⁶, en lo que no parece sino un adicional intento de proteccionismo para dar aire a un proceso fallido.

Es cierto que la economía uruguaya tenía una altísima dependencia basada en un sector de su economía, el ganadero, que se había estancado en términos tanto de crecimiento en volúmenes como de productividad, pero la ISI no hizo sino agravar este estancamiento con la estrategia cambiaria adoptada. Tampoco se puede descartar la red de intereses sectoriales que buscaron beneficiarse sin tener en cuenta el interés general⁴⁷, como suele ocurrir cuando se implantan políticas de dirigismo estatal altamente regulatorias, complicadas y discrecionales: no es de extrañar que la cuarta parte de las quejas y peticiones al gobierno uruguayo que hizo la Cámara de Industrias del Uruguay entre 1949 y 1959 solicitaran una mayor protección aduanera, mientras que sólo el 13% estaba referida a la comercialización de sus productos en el exterior⁴⁸.

Es difícil afirmar si los países que adoptaron la ISI obtuvieron mejores resultados que los que continuaron con el modelo exportador. No obstante, cabría preguntarse cuáles podrían haber sido los resultados si Uruguay hubiese seguido con su modelo exportador, especializándose en los renglones en los que ya era un actor internacional importante, como el ganadero⁴⁹, o bien reconvirtiéndose incorporando renglones

⁴⁵ Furtado, Celso, *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*; Bulmer-Thomas, Víctor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*.

⁴⁶ Prebisch, Raúl, *Un aporte al estudio de su pensamiento...*

⁴⁷ Zunino, Gonzalo, "Racionalidad de la política cambiaria en el periodo 1931-1959".

⁴⁸ Moreira Goyecthe, Cecilia, "El crédito bancario y el fomento industrial en el Uruguay".

⁴⁹ Wettstein, Germán, "Uruguay: un modelo de industrialización dependiente".

nuevos, como hicieron Ecuador con el banano y Perú con la harina de pescado. Para hacer una evaluación general del proceso ISI hay que tener en cuenta el contexto histórico. Los países, incluyendo a los desarrollados, seguían viendo en el proteccionismo una medida que generaba progreso y había cierta presunción de que sería suficiente con sólo batir récords de producción, casi que independientemente de los costos en que se incurriesen, pues el objetivo era abastecer a un mercado con unas expectativas de crecimiento enormes, generadas por el espejismo voluntarista de que la pobreza y la miseria podían ser derrotadas en corto tiempo, brotando una clase media que compraría todo lo que se produjera. Había también una fe casi ciega en las ventajas del progreso técnico y sus consecuencias beneficiosas en la productividad industrial. Lamentablemente, a mediados de los años 60, cuando el fracaso de la ISI y los desequilibrios financieros eran evidentes, Uruguay entraba en un oscuro túnel del que tardaría décadas en salir, en lo que historiadores uruguayos han descrito metafóricamente como el crepúsculo de la arcadía⁵⁰.

Si bien no todo fueron fracasos con la ISI –por ejemplo, dejó un legado relevante en materia de infraestructuras y de formación profesional-, las imprevisiones voluntaristas que caracterizaron su gestión provocaron unos graves problemas macroeconómicos que llevaron a que pasara a la historia latinoamericana como un nuevo intento fallido de alcanzar el cielo con la mano⁵¹. Pareciera que las interpretaciones estructuralistas de las teorías de la dependencia y de la dominación, a las que se suele recurrir atinadamente pero también con excesiva fe y dogmatismo⁵² a la hora de explicar los fracasos del subcontinente, nublaran la visión del funcionamiento real de la economía⁵³, algo que no es único de los latinoamericanos y que suele ser frecuente entre los historiadores⁵⁴.

Fecha de recepción: 08/08/20

Aceptado para publicación: 06/02/21

⁵⁰ Ruiz, Esther, “El Uruguay próspero y su crisis 1946-1964”.

⁵¹ Urquidí, Víctor L., *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*.

⁵² Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo, *Dependencia y Desarrollo en América Latina*.

⁵³ Reinhart, Carmen y Rogoff, Kenneth, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*. Fondo de Cultura Económica, México, 2011.

⁵⁴ Hayek, Friedrich et al. *El capitalismo y los historiadores*. Unión Editorial, 2ª edición, Madrid, 1997.

Referencias Bibliográficas

- Arnabal, Rodrigo et al., “Una revisión del desempeño de la industria uruguaya en el período de sustitución de importaciones”, *Séptimas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica*, agosto, Montevideo, 2010. Disponible en www.audhe.org.uy/jornadas/septimas-jornadas
- Arteaga, Juan José, *Breve historia contemporánea de Uruguay*, Fondo de Cultura Económica, México, 2009.
- Banco de la Caja Obrera, *Uruguay's Outstanding economical financial information 1940-1951*, Montevideo.
- Bertola, Luis y Ocampo, José Antonio, *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*. Secretaría General Iberoamericana, Madrid, 2010.
- Bolt, Jutta y Van Zanden, Jan Luiten, *The first update of the Maddison Project; Re-estimating growth before 1820. Maddison Project Work Paper 4*. Disponible en www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm.
- Bulmer-Thomas, Víctor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica, 2ª edición, México, 2010.
- Caetano, Gerardo y De Armas, Gustavo, “Uruguay y su prospectiva de desarrollo. Oportunidades y restricciones”, *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, num. 51, Quito, enero 2015. Disponible en <https://revistas.flacsoandes.edu.ec>
- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo, *Dependencia y Desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI, México, 1969.
- Cardozo, Eliana y Helwege, Ann, “El populismo, el despilfarro y la redistribución”, en Dornbusch, Rudiger y Edwards, Sebastian, recopiladores, *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- CEPAL, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina, *Serie históricas del crecimiento de América Latina*. Serie Cuadernos Estadísticos de la Cepal, num. 3, Santiago de Chile, 1978. Disponible en repositorio.cepal.org y econpapers.repec.org
- CEPAL, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina, *América Latina y el Caribe: series regionales y oficiales de cuentas nacionales 1950-1994*, Serie Cuadernos Estadísticos de la Cepal, num. 23, Santiago de Chile, 1996. Disponible en repositorio.cepal.org y econpapers.repec.org
- Díaz Steinberg, Gastón y Moreira Goyecthe, Cecilia, “La regulación bancaria en el Uruguay, 1931-1959: entre la seguridad del sistema y el control de la expansión monetaria”, *Novenas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica*, agosto, Montevideo, 2013. Disponible en www.audhe.org.uy/jornadas/novenas-jornadas
- Dos Santos, Theotonio, *Teoría de la Dependencia: Balance y Perspectivas*, Editora Plaza & Janés, México, 2002.

- Finch, M. H. J., *A political economy of Uruguay since 1870*, The Macmillan Press, London, 1981.
- Furtado, Celso, *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana*, Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1970.
- Furtado, Celso *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*”, Siglo XXI editores, 13ª edición, México, 1978.
- García Repetto, Ulises, “El contralor de exportaciones e importaciones en Uruguay”, en *Revista Uruguaya de Historia Económica*, VII (11): 43-72, 2017. Disponible en www.iecon.ccee.edu.uy
- Hayek, Friedrich et al., *El capitalismo y los historiadores*, Unión Editorial, 2ª edición, Madrid, 1997.
- Lambert, Denis Clair y Martin, Jean Marie, *América Latina: economía y sociedades*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1976.
- Moreira Goyecthe, Cecilia, “El crédito bancario y el fomento industrial en el Uruguay entre 1941 y 1959: realizaciones, proyectos y demandas de algunos de los actores clave en el proceso”. *Décimas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica*, julio, Montevideo, 2014. Disponible en www.audhe.org.uy/jornadas/decimas-jornadas
- Notaro, Jorge, “Los salarios en Uruguay, 1930-1950”, en *América Latina en la Historia Económica*, 20 (2), agosto, 2013. Disponible en www.researchgate.net
- Prebisch, Raúl, *El Desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Naciones Unidas, CEPAL, Naciones Unidas, 2012. Trabajo publicado por primera vez junto con Gustavo Martínez Cabañas en *El Trimestre Económico*, vol. 16, num. 63 (3), jul-sep, 1949. Disponible en www.cepal.org/es/publicaciones
- Prebisch, Raúl, *Un aporte al estudio de su pensamiento*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1987. Disponible en repositorio.cepal.org
- Reinhart, Carmen y Rogoff, Kenneth, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*, Fondo de Cultura Económica, México, 2011.
- Ruiz, Esther, “El Uruguay próspero y su crisis 1946-1964”, en Frega, Ana et al., *Historia del Uruguay del siglo XX (1890-2005)*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, Uruguay, 2008, 3ª edición.
- Simoens Arce, F., *El problema cambiario en el Uruguay*, Casa Barreiro y Ramos, Montevideo, 1943.
- Teichert, Pedro C. M., *Revolución económica e industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, 2º ed., México, 1963.
- Urquidí, Víctor L., *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*, Fondo de Cultura Económica, México, 2005.

Vázquez Varini, Felipe, *Formación económica del Uruguay*, Montevideo, 1971.

Wettstein, Germán, “Uruguay: un modelo de industrialización dependiente”, *Caravelle. Cahiers du monde hispanique et luso-brasilien*, num. 24, 1975.

Zunino, Gonzalo, “Racionalidad de la política cambiaria en el periodo 1931-1959”, *Sextas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya en Historia Económica*, julio, Montevideo, 2013. Disponible en www.audhe.org.uy/jornadas/sextas-jornadas