

# El Poder Económico

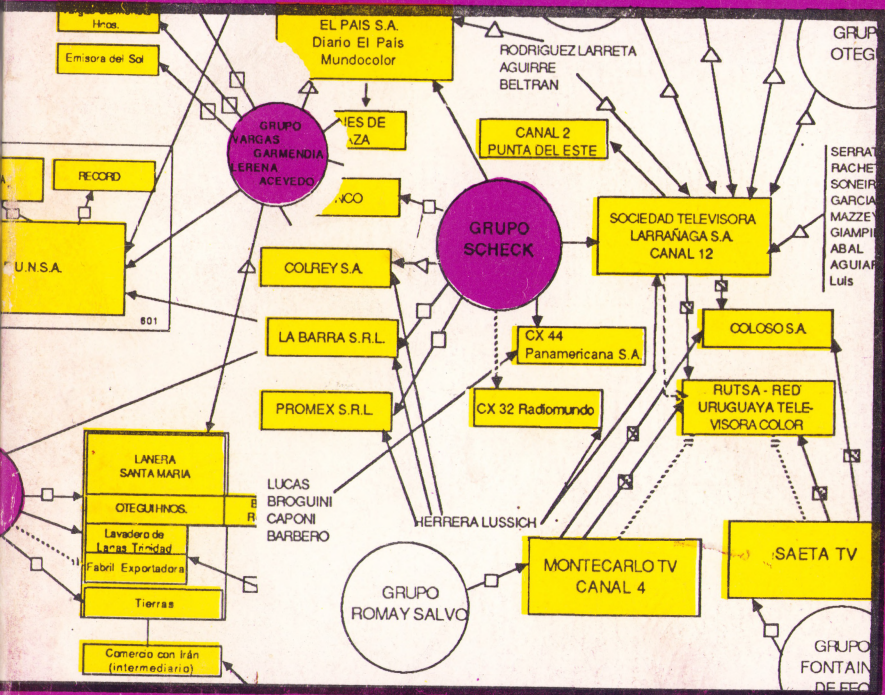
6ª Edición

## en el Uruguay actual

Luis  
Stolovich

Juan Manuel  
Rodríguez

Luis  
Bértola



CUI

Serie Los Poderosos 1





**Los Poderosos 1**

**Centro Uruguay Independiente**

**Título: El Poder Económico en el Uruguay Actual**  
**Luis Stolovich, Juan Manuel Rodríguez, Luis Bértola**  
**Prólogo: Raúl Jacob**

© Centro Uruguay Independiente

|                |         |   |           |      |
|----------------|---------|---|-----------|------|
| 1 <sup>a</sup> | edición | - | diciembre | 1987 |
| 2 <sup>a</sup> | edición | - | enero     | 1988 |
| 3 <sup>a</sup> | edición | - | marzo     | 1988 |
| 4 <sup>a</sup> | edición | - | mayo      | 1988 |
| 5 <sup>a</sup> | edición | - | junio     | 1990 |
| 6 <sup>a</sup> | edición | - | setiembre | 1991 |

Se terminó de imprimir en **Gega srl** - Durazno 1528  
Comisión del Papel - Edición impresa al amparo del Art. 79 - Ley 13.349.  
D.L. 231.465



# **EL PODER ECONOMICO en el Uruguay actual**

*Luis Stolovich*

*Juan Manuel Rodríguez*

*Luis Bértola*



## RECONOCIMIENTOS

Este libro es resultado de pacientes investigaciones llevadas a cabo durante tres años. El trabajo fue iniciado en el ámbito del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo - Uruguay (CIEDUR) y posteriormente, por un acuerdo institucional, se continuó en el ámbito y bajo la responsabilidad del Centro Uruguay Independiente (CUI).

Luis Bértola redactó las historias de los grupos económicos incluidos en el Anexo. Las otras partes fueron redactadas por los otros autores. Participaron en esta investigación decenas de colaboradores, de múltiples formas, sin cuya labor hubiera sido imposible culminar el trabajo. Deseamos agradecer, por su trabajo a: Selva Calone, Rosario Peguito, Jorge Rossella, María Cristina Arca, Mauricio García - todos ellos becados por el Servicio Universitario Mundial (SUM) y el último de los nombrados responsable de las tareas de computación de la investigación, a María Amalia Brum e Ingrid Siri encargadas del dactilografiado y la digitación así como a Andrés Erosa, Alejandro Alvariza, Germán García Da Rosa, Mariane Estellano, Vicky Etchevarne, Juan José Calvo, Rosario López, Silvia Rodríguez, Alvaro Salazar, Andrea Vigorito, Alvaro Angeriz, Gustavo Bittencourt y a todos aquellos que no nombramos en estas páginas pero cuyo aporte también contribuyó a su concreción.

En el avance de la investigación, las principales conclusiones a que se iban arribando fueron discutidas con investigadores y profesionales con los que coincidimos en diversos ámbitos y con los otros miembros del CUI; también a ellos nuestro agradecimiento.



## PROLOGO

Dos cosas me unen a los autores de este libro: el ser compañeros de trabajo en una institución de investigación privada, el compartir lo que se suele compartir en los sitios por los que transcurre y se gasta la vida; y parte del título de la investigación, ya que con un equipo venimos desarrollando una mucho más modesta en sus objetivos, para otro período histórico, en el Departamento de Historia del Uruguay de la Facultad de Humanidades y Ciencias.

Lo primero me impide y corta toda posibilidad de alabarlos y halagarlos. El afecto no siempre acompaña a la objetividad. Lo segundo se transforma en un semáforo que muestra una amenazante luz roja. Con esta obra ellos concluyen su investigación, o, siendo más precisos, principian su fin. Una vez más; a pesar del esfuerzo en que estamos empeñados un puñado de historiadores por avanzar en el tortuoso y empinado camino del siglo XX uruguayo, la Historia estará casi ausente y sólo podrá contestar parcialmente la multitud de preguntas que a diario le formulan las ciencias sociales. ¿Estando predestinados a viajar siempre en el vagón de cola o algún día contaremos con los recursos económicos y humanos necesarios para que los grandes temas nacionales puedan ser visualizados, no en un período, sino en el largo tiempo histórico?

Con este interrogante finalizamos un esbozo de explicación de por qué asumimos esta tarea: la de intentar prologar algo que en realidad no necesita de prólogos.

Cuando en 1969 apareció publicado el fascículo de Carlos Real de Azúa "La clase dirigente", ya se conocían "Reforma agraria en el Uruguay" (1962) y "Economía y política en el Uruguay contemporáneo" (1968) de Vivían Trías, y "La telaraña bancaria en el Uruguay" (1969) de J. J. Martínez.

Sin duda esta somera enumeración es injusta. Artículos de prensa y denuncias efectuadas en el Parlamento habían avanzado en el tema. No es casual que tanto Trias como Martínez fueran militantes políticos, uno socialista, el otro comunista.

Hecha esta salvedad cabe mencionar el libro de Trias "Reforma agraria en el Uruguay", hace mucho agotado y curiosamente olvidado por lectores y editores. Trias aportó una metodología -quizás todavía tosca e imperfecta en algunos aspectos- para desentrañar y recrear las finas y a veces oscuras trabazones entre los distintos sectores económicos de la vida nacional. Pero fue con Real de Azúa que la temática cobró reconocimiento académico. Como suele suceder en el campo de las ciencias sociales, la misma no era original. La discusión sobre la teoría de las élites estaba en boga en los "países centro": aquellos que dominan la economía mundial, crean tecnología, pero también mueven al mundo de las ideas. Conviene subrayar este casi siempre soslayado aspecto de nuestra dependencia. Y ya que de olvidos hablamos, cabe recordar que en 1911, desde el exterior, Luis E. Azarola Gil en "La sociedad uruguaya y sus problemas" alertaba sobre nuestra dificultad para producir ideas, algo que hasta la fecha han refrendado los jurados que otorgan el premio Nobel, sin entrar en la justicia (o injusticia) de sus dictámenes.

Plantear la necesidad de desarrollar el tema en su vastedad intrínseca no fue el único mérito de Real de Azúa. De hecho aportó, como siempre, una multitud de hipótesis en las que ratificó su indiscutible papel de estimulador y fermentador que las ciencias sociales autóctonas hoy le reconocen.

Unos pocos años antes, en "El Patriciado uruguayo" (1961), había analizado con brillo un grupo social y los resortes económicos que habían provocado su ascenso, desarrollo y ocaso. Y es esta obra la que debe encabezar cualquier estudio sobre la clase dirigente uruguaya, y la que sirvió al autor para la breve reseña histórica con que se introdujo en el tema, al que intentó dotar de la perspectiva global que debe tener. Del torbellino de propuestas que Real de Azúa desplegó, nos interesa rescatar una que debe servir de guía: la singularidad de la "oligarquía" nacional, paralela a la del propio país en el contexto latinoamericano.

Real de Azúa mostró un objeto de estudio amplio, rico y complicado -la clase dirigente- en el que el "poder económico" es parte pero no el

todo.

Después de él, José P. Barrán y Benjamín Nahum, en algunos de los varios tomos que conforman la "Historia Rural del Uruguay Moderno", aportaron una variada gama de material sobre el particular. Pero es en el número VI, "La civilización ganadera bajo Batlle 1905-1914" (1977), en que intentaron reconstruir lo que denominaron "la sociedad ganadera", la estructura social del agro uruguayo y la distribución de la tierra que la apunala en un período histórico en que se definieron nítidamente categorías de análisis aún vigentes, como la distinción entre ganaderos "cabañeros" e "invernadores". Al igual que las dos obras de Real de Azúa, ésta proporcionó una serie de ideas-guía que sobreviven hasta el presente, y que no pueden ser olvidadas por quien abarque la temática del poder económico: la movilidad de la clase alta rural de la gran propiedad rural; el entrelazamiento de intereses con otros sectores de la economía (algo que Real de Azúa había resaltado en el patriciado); y el peso de la mentalidad, lo que determina la conducta de los seres humanos, un factor que no siempre coincide con la racionalidad capitalista que el investigador exige a los agentes económicos que estudia.

Finalizando esta especie de inventario de precedentes, debemos incluir "La democracia en Uruguay" de Germán Rama, que acaba de conocerse en el transcurso de 1987. Rama plantea una perspectiva de interpretación de la que no queda ausente el empresariado nacional, y por lo menos con una de sus conclusiones coincide este libro: la pérdida de hegemonía sobre los grupos de capital más modernos del sector ganadero, perceptible ya a principios de los setenta.

Todos estos antecedentes, los más relevantes a nuestro juicio, tienen en común el manejar distintas categorías conceptuales y teóricas.

Stolovich, Rodríguez y Bértola revisaron algunas de ellas y aportan las suyas, con las que sin duda se puede discrepar y es bueno que se lo haga.

Lo que es menos discutible es que su trabajo ha sido arduo, fruto de un equipo, de una multiplicidad de fuentes de información primaria que permiten suponer que tan importante como la investigación de sus datos es la que se llevó a cabo para ubicar el material necesario para los análisis que la fundamentan.

No es un mérito menor el haber tirado los cabos que permiten, con asombro, visualizar en su totalidad el iceberg, cuyas formas estaban



sumergidas (y que en algunos casos otros intuyeron o ayudaron a delinear).

No describiremos lo que contiene la obra. Para ello está el índice. Tampoco la analizaremos. Sólo queremos señalar que sus páginas contienen treinta años de una parte de la historia del país. Que los antecedentes citados anteriormente, o plantearon el tema dejando a otros su resolución, o fueron parciales, o se refirieron a determinados aspectos de pasados períodos. Es ésta pues, por su carácter global, una obra pionera. Como tal resolverá interrogantes y planteará otros nuevos.

Nos animamos a afirmar que no todos la recibirán con agrado. La razón es fácil de comprender. Unos por ser protagonistas, involuntarios protagonistas, de una historia que quizás jamás soñaron que pudiera ser escrita. Otros porque verán sus esquemas destrozados. Por ambos motivos: bienvenida.

El futuro le reconocerá el valor que se merece en la producción bibliográfica de las ciencias uruguayas.

*Raúl Jacob*

## NOTA

Quizás no resulte redundante aclarar que hemos citado los antecedentes que juzgamos relevantes para una obra referida a la segunda mitad del presente siglo. Una mirada más retrospectiva debería incluir, algunas de las investigaciones realizadas (o dirigidas) por Juan A. Apolant, Juan Pivel Devoto, y el equipo integrado por Lucía Sala de Touron, Nelson de la Torre, Julio C. Rodríguez y Rosa Alonso.

## INTRODUCCION

La cuestión del poder económico en el Uruguay contemporáneo no ha sido abordada por las ciencias sociales de un modo sistemático y global. No es tampoco tarea sencilla en un país sin "transparencia" y donde toda la economía privada está rodeada de una aureola de misterio. Empezar a cubrir ese vacío es uno de los objetivos de este trabajo.

Hablar de poder económico es hablar de las clases o grupos sociales que lo detentan. Siguiendo un camino de círculos concéntricos, que parte de una primera diferencia entre los poseedores y los no poseedores de medios de producción, se llega a lo fundamental de las estructuras que concentran aquel poder: los grupos económicos nacionales y las grandes empresas transnacionales. Lo medular de este libro se centra en el estudio de estas estructuras.

Sucesivamente se consideran distintas instancias del poder económico. Por un lado aquellas que derivan de los procesos de acumulación, concentración y centralización del capital; por otro, aquellos que derivan de los procesos de monopolización y control de los núcleos claves de la economía, estudiándose en qué medida ambas instancias se combinan.

El libro comprende dos grandes partes, signadas por dos enfoques. Un primer enfoque es de tipo estructural. Se analiza para un período determinado, el de los años ochenta, como está estructurado el poder económico. Se identifican los grupos económicos principales, se describen sus características básicas y sus estrategias de acumulación. Como instancia específica del poder económico se analiza el capital financiero y los grupos financieros.

Un segundo enfoque es de tipo dinámico. Se analiza la reestructura y reconversión del gran capital en el Uruguay, en las últimas tres déca-

das. Se pretende captar lo esencial de los cambios en este período de tan profundas conmociones para la sociedad uruguaya. Complementariamente, en un enfoque histórico, se realizan varios estudios de casos. Se describe la historia de varios de los grupos más importantes en el Uruguay actual.

En la medida en que el capital es una relación social, entre hombres con distinta posición en la estructura productiva, el análisis no puede eludir referirse a los hombres, a los individuos. Se analizan los comportamientos humanos en el marco de los procesos de transformación de la economía y la sociedad, condicionados por lo tanto por ciertas leyes objetivas y no como resultado de la bondad o maldad de los sujetos.

En el desarrollo de la exposición se combinan distintas instancias: el marco teórico interpretativo que ha guiado a los autores, el análisis empírico a través, particularmente, de la información estadística y descripciones de casos que pueden ilustrar al lector, de un modo mas ameno, acerca de las tendencias que se han ido desenvolviendo en la economía uruguaya.

La descripción de los grupos económicos es complementada con gráficos ilustrativos de la conexiones con las empresas que los componen.

## **CAPITULO I**

### **ALGUNAS DE LAS GRANDES DIFERENCIACIONES SOCIO-ECONOMICAS EN LA SOCIEDAD URUGUAYA**

No toda la población, no toda la sociedad, dispone del mismo poder, de la misma capacidad de influencia; al menos en el plano económico. Esto nos lleva a identificar un conjunto de diferenciaciones, dentro de la sociedad, que permitan ver cuáles son las desigualdades de poder que existen entre los habitantes del país.

#### **Propietarios y no propietarios de medios de producción**

*Una primera diferenciación* es la que distingue entre aquellos que son propietarios y los que no son propietarios de medios de producción. Entre estos últimos, encontramos básicamente a los asalariados, que son vendedores de fuerza de trabajo y que tienen un poder económico limitado. Quizás su mayor poder radique en su propia organización corporativa. Dentro de los propios asalariados a su vez hay diferenciaciones. No es lo mismo la clase obrera industrial que, por ejemplo, lo que se llama burocracia. Por otro lado nos encontramos con los propietarios de los medios de producción, o sea de las máquinas, de las herramientas, de las tierras, de los medios de transporte, etc., que tienen un mayor poder de decisión en el plano económico.

Las relaciones de producción del Uruguay contemporáneo se caracterizan por el predominio del trabajo asalariado y de la relación capital-trabajo. Si consideramos los sectores fundamentales de la producción material, el agro y la industria, encontramos:

- en la industria, el sector "no capitalista" (1) representa el 25% de los establecimientos, pero apenas el 1,2% del valor agregado industrial;
- en el agro, el sector "no capitalista" (2) representa el 75,7% de los predios rurales, pero sólo el 16,7% de la superficie productiva.

Los asalariados constituyen más del 70% de la población económi-

camente activa (P.E.A.) -o sea de aquella que trabaja o busca trabajo-, tal como se desprende de los últimos censos de población:

### **Cuadro Nº 1**

#### **Número de asalariados como porcentaje de la P.E.A.**

| Año  | Número de asalariados | % de la P.E.A. |
|------|-----------------------|----------------|
| 1975 | 725.000               | 71,1           |
| 1985 | 827.000               | 71,7           |

FUENTE: DGE.C. Censos de Población y Viviendas.

A su vez, los asalariados vinculados directamente a la producción material y servicios conexos, que generan lo principal de la riqueza del país, representan la tercera parte de la población económicamente activa (P.E.A.). (3)

### **Capitalistas y trabajadores independientes**

Acá nos tenemos que plantear *una segunda diferenciación* que es entre los propios propietarios de los medios de producción. Podríamos distinguir entre los que explotan fuerza de trabajo asalariada en forma regular y se apropian de plusvalía o trabajo ajeno, de aquellos que se basan en el trabajo propio y familiar. Entre estos últimos podríamos destacar a los agricultores familiares, a los artesanos o talleristas independientes, a los pequeños comerciantes que no explotan fuerza de trabajo asalariada, a los pequeños vendedores de servicios, etc. Por otro lado, están aquellos que cuentan con medios de producción y, aparte, explotan fuerza de trabajo asalariada y que son por lo tanto capitalistas o burgueses. (4)

Según los datos censales, los "patrones" -como aproximación a la clase capitalista-, constituyen el 5% de la P.E.A., mientras los "trabajadores por cuenta propia" constituyen algo menos de la quinta parte. Casi , el 25%, pues, posee medios de producción o de cambio, que le permiten vivir -o sobrevivir- sin necesidad de vender su fuerza de trabajo.

**Cuadro Nº 2**  
**Propietarios de medios de producción como porcentaje**  
**de la P.E.A.**

| Año  | Patrones |          | Trabajadores por<br>cuenta propia |          | Total propietarios |          |
|------|----------|----------|-----------------------------------|----------|--------------------|----------|
|      | Miles    | % P.E.A. | Miles                             | % P.E.A. | Miles              | % P.E.A. |
| 1975 | 54,5     | 5,3      | 196,5                             | 19,3     | 251,0              | 24,6     |
| 1985 | 60,5     | 5,2      | 200,9                             | 17,4     | 261,4              | 22,6     |

FUENTE: DGEC. Censos de Población y Vivienda.

Se trata de miles y no de pequeños grupos, por más minoritarios que sean en la sociedad.

### **Las fracciones capitalistas**

Dentro de los capitalistas, a su seno, también existen distintos factores de diferenciación.

*En primer lugar*, hay una progresiva división social del trabajo que penetra en el seno de la clase capitalista, dando lugar a la formación de grupos especiales que se diferencian el uno del otro por el papel que desempeñan en el proceso de explotación de la mano de obra asalariada. Esa diferenciación se origina en los procesos de circulación y transformación del capital. (5)

El capital va adquiriendo sucesivamente distintas formas. La forma de capital dinero, la forma de capital productivo y la forma de capital mercancía. Esta división da origen, a su vez, a distintos grupos o fracciones de capital, que poseen predominantemente una u otra forma de capital. Así podremos hablar de un capital productivo, o capitalistas productivos, un capital bancario y un capital comercial.

A su vez, el capital productivo, se diferencia según los sectores o tipos de medios de producción fundamentales que posee. Podremos hablar así de un capital agropecuario, de un capital industrial -ya sea ubicado en la industria manufacturera o en la construcción-, de un capital vinculado a la actividad de energía, a la actividad de transporte o a otros servicios productivos.

Un aspecto a considerar es la superación de esta división en frac-

ciones por parte de cierto número de capitalistas que se diversifican, entrelazan sus capitales y, de hecho, dejan de pertenecer a una única fracción. Este fenómeno se vincula a la expansión de capitales de unas actividades económicas hacia otras en búsqueda de maximizar la tasa de ganancia.

### **Pequeño, mediano y gran capital**

Existe *otro enfoque* en relación a la diferenciación en el seno de los capitalistas. Este sostiene que el capital social, o sea el conjunto del capital existente en la sociedad, se compone formalmente de una multitud de capitales individuales que funcionan con autonomía unos con respecto a otros. Dado el carácter desigual del desarrollo propio del capitalismo, los capitales se van diferenciando por su magnitud. La magnitud de cada capital individual es el resultado de procesos de acumulación, concentración y centralización.

Mientras la concentración presupone acumulación de capital social, la centralización no la presupone, y sólo implica la redistribución del capital acumulado. La concentración es *atracción del capital y del trabajo*. De modo que, en la medida en que es acumulación de capital, es desarrollo de la relación social capitalista.

La centralización en cambio *es atracción del capital por el capital*.

A los distintos capitales individuales que formalmente componen el capital de la sociedad, los clasificamos de acuerdo a la magnitud del capital acumulado, esto es, de acuerdo a la fase en que se encuentran de su proceso de acumulación, concentración y centralización. En tal sentido hablaremos de un gran capital, de un mediano capital y de un pequeño capital. (6)

Obviamente los términos "gran", "pequeño" o "mediano" son relativos a la realidad de nuestro país, se modificarían si los ubicáramos en una comparación internacional. Todos los términos de magnitud, grande y pequeño, rico o pobre, son relativos a la óptica que se utilice. Para un trabajador un pequeño capital puede ser una gran fortuna vista a la luz de su realidad particular. Sin embargo, ese pequeño capital compárandose con un capital mediano, sentirá que éste es una gran fortuna, y sin embargo ni uno ni otro lo son. Todo depende del punto de referencia.

El gran capital tiene grandes ventajas en relación al pequeño y mediano capital. En primer lugar, por la posibilidad de alcanzar a los nive-

les de acumulación rápidamente. Una cosa es disponer de un capital de cien mil dólares que rente un 10 % anual (10 mil dólares que se podrían acumular). Sin embargo, un capital de 10 millones de dólares, aún cuando sólo rente un 5% anual significa 500 mil dólares de renta por año, y por lo tanto la capacidad de acumulación es muchísimo mayor. Eso ya genera ventajas que permiten una aceleración en el proceso de acumulación.

También la capacidad de competencia es diferenciada. Los grandes capitales tienen mayores posibilidades de competir, o de resistir en condiciones adversas, comparados con los pequeños capitales. Tienen mayores posibilidades de incorporar cambios tecnológicos y, por lo tanto, mejorar sus condiciones de competencia, lo que se traduce, a la larga, en diferencias en todo el proceso económico.

También se puede llegar a "grande" por asociación. A través de distintos caminos asociativos se han ido formando grandes capitales. Desde grupos económicos conformados a partir de la coalición de distintas familias, hasta lo que llamamos el "capital cooperativizado", particularmente de productores rurales, que agrupados en cooperativas, se terminan transformando en potencias económicas.

### **Estructuras de las clases propietarias en el Uruguay**

Si consideramos la combinación de los criterios de diferenciación socio-económica utilizados hasta ahora, a saber: la división de los propietarios en capitalistas-no capitalistas, la división de los capitalistas según la magnitud de su acumulación y la de unos y otros según la fracción de capital a la que pertenezcan, obtenemos el siguiente cuadro de la estructura de las clases propietarias en el Uruguay en los años recientes. (ver cuadro 3)

Los trabajadores independientes y el pequeño capital constituyen la abrumadora mayoría de los propietarios. El pequeño capital se recluta fundamentalmente en el pequeño comercio aunque, por su posición económica, están en situación de algún modo semejante más de 20 mil agricultores familiares incluidos en el sector "no capitalista".

Por su significación económica, la fuerza principal la constituyen el mediano capital y, sobre todo, el gran capital. Las principales acumulaciones de capitales -que no sobrepasan de un millar y medio de unidades- concentran lo fundamental de la producción y de la apropiación



**Cuadro N° 3**  
**Estructura de las clases propietarias en el Uruguay**

| Carácter de la propiedad  | Miles de propietarios, establecimientos o empresas según fracción de capital |           |                      |          |       |                 | Total |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------|----------|-------|-----------------|-------|
|                           | Agro                                                                         | Industria | Otros prod. material | Comercio | Banca | Otros Servicios |       |
| Gran capital              | 0,14                                                                         | 0,39      | 0,1                  | 0,1      | 0,04  | 0,03            | 0,7   |
| Capital mediano a grande  | 0,50                                                                         | 0,23      |                      | 0,1      | —     | 0,07            |       |
| Capital mediano a pequeño | 13,00                                                                        | 2,0       | 4,4                  | 1,1      | ---   | 0,40            | 57,1  |
| Pequeño capital           | 3,00                                                                         | 5,5       |                      | 19,5     | ---   | 7,30            |       |
| Sub-total capital         | 16,50                                                                        | 8,1       | 4,5                  | 20,8     | 0,04  | 7,80            | 57,8  |
| Sec. "no capitalista"     | 51,8 (#)                                                                     | 31,2      | 25,8                 | 35,7     | ---   | 67,20           | 211,7 |
| Total                     | 68,4                                                                         | 39,3      | 30,3                 | 56,50    | 0,04  | 75,0            | 269,5 |

(#) El sector de agricultores familiares y semiproletarios se viene reduciendo aceleradamente. Entre 1980 y 1985 desaparecieron del agro 11.580 establecimientos que, se presume, corresponden en su casi totalidad a esas categorías. En el cuadro se anotan los datos de 1980, pero según el Censo de Población y Vivienda de 1985 a los "trabajadores por cuenta propia" del agro correspondían 47,2 miles de personas.

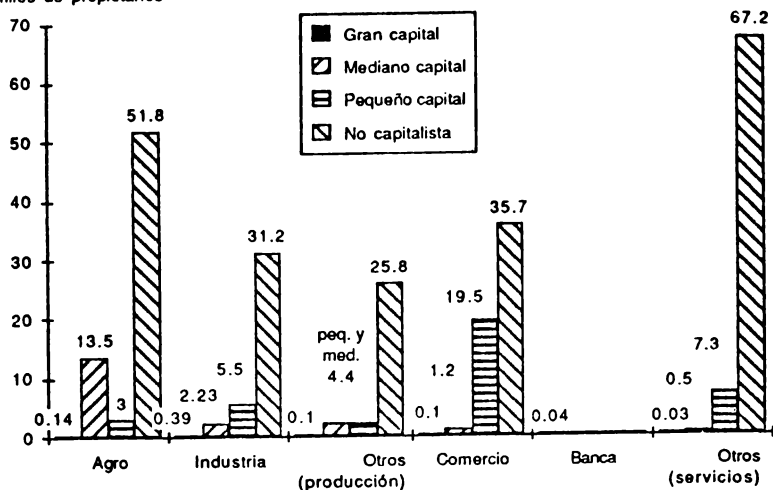
FUENTE: Elaboración propia en base a: Censos: Econ Nac, Agropecuario, Pobl y Viv (DGEC), BCU, BROU, Alonso y Pérez, diarios oficiales y otras.

de la plusvalía que se genera año a año. En rigor, en una economía altamente concentrada como la uruguaya, un número aún más pequeño de unidades concentran lo principal del poder económico. Baste pensar, por ejemplo, que en 1985, las 100 mayores empresas de la industria, el comercio y los servicios, controlaban el 31,7% de todas las ventas industriales, comerciales y de servicios, mientras que las 250 mayores controlaban el 39%.

En este estudio, que no pretende ser un análisis de las clases sociales en el Uruguay sino del poder económico -y de los grupos sociales que lo detentan-, la atención se centrará precisamente en el gran capi-

**Gráfico No. 1**

miles de propietarios



tal. En ese "círculo central" que es, como veremos, la fuerza hegemónica de la economía uruguaya.

El gran capital, previo a cualquier diferenciación que establezcamos en su interior, se compone de unos 144 grupos familiares terratenientes, de unos 387 establecimientos industriales que pertenecen a grandes capitales nacionales -privados y estatales- y extranjeros, de una decena de empresas constructoras, de 87 grandes empresas comerciales, de 44 bancos y casas bancarias, de 27 establecimientos privados de servicios y de las grandes empresas públicas de servicios.

El gran capital controla, al menos:

- el 59,1% del valor agregado industrial (1978),
- el 40,0% del valor apropiado por el comercio mayorista y el 8,7% del valor apropiado por el comercio minorista (1978),
- el 12,5% de las tierras productivas (1980-82),
- el 79,1% del valor de las exportaciones del país (1984),
- el 100,0% de los negocios bancarios (7)

## CAPITULO II

### LA ESTRUCTURACION DEL GRAN CAPITAL

El "gran capital" no es una categoría homogénea. Se impone introducir nuevos criterios de diferenciación que nos permitan captar las particularidades de las unidades que lo componen.

Agregaremos entonces un *tercer factor de diferenciación* entre los distintos capitales.

Distinguiremos entre lo que es la propiedad sobre el capital, de lo que es el control sobre el mismo. Se puede llegar a disponer de un poder económico bastante superior al otorgado que correspondería de acuerdo a la propiedad directa de los medios de producción y de cambio. Un caso muy claro y quizás el más importante en nuestra época lo brindan las sociedades anónimas. La sociedad anónima es un excelente instrumento para centralizar capitales. Los capitales y recursos de cientos o miles de personas pueden ser atraídos, agrupados, y mantenidos bajo control y a disposición de un pequeño grupo de personas que es el que, de hecho, controla la sociedad anónima. (8)

#### Las formas de control del capital

Esto nos lleva a considerar el problema de las formas de control sobre los medios de producción. Existen distintas formas de control:

1) el *control de tipo mayoritario*, cuando ciertos capitalistas poseen la mayor parte del paquete accionario de una determinada sociedad.

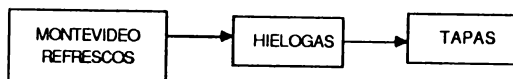
2) el *control minoritario*, cuando se alcanzan los "suelos" mínimos de propiedad de capital indispensables para, sin tener la mayoría del capital accionario, llegar sin embargo a controlar y ocupar alguna posición clave en la dirección de una empresa. Esto nos lleva a mencionar distintas formas de participación que puede haber en las empresas. Podremos hablar, de participaciones directas, indirectas, cruzadas y comunes.

a) *Participaciones directas*. "Lo esencial de este mecanismo está

basado en el funcionamiento real de la sociedad anónima... La sociedad anónima es el tipo jurídico más apropiado para las empresas que tienen un cierto tamaño, porque les permite particularmente la reunión de capitales importantes. Sin embargo, los accionistas no tienen todos el mismo poder. Algunos poseen pocas acciones mientras que otros poseen un gran número. La mayoría de los pequeños accionistas no se presentan a las asambleas generales, de suerte que un o algunos accionistas importantes pueden detentar una mayoría en las asambleas sin llegar a poseer la mitad del capital... Una "toma de participación" en una sociedad anónima tiene lugar cuando un accionista adquiere acciones de esa sociedad en número suficiente como para que los demás accionistas deban otorgarle el derecho a la participación en la gestión". (9)

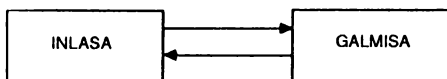
b) *Participaciones indirectas.* Cuando una empresa posee acciones de otra empresa que, a su vez, es propietaria de acciones de una tercera. Por ejemplo. Montevideo Refrescos tiene participación en el capital accionario de Hielogas S.A. pero, a su vez, Hielogas S.A. creó una nueva empresa que es Tapas S.A. (todas estas empresas están integradas verticalmente). Si bien Coca Cola como tal, no posee capital accionario de Tapas S.A., tiene una participación indirecta a través del paquete que controla en Hielogas.

**Gráfico No.2**



c) *Participaciones cruzadas.* Implica que dos empresas, tengan capital accionario cada una de la otra. Así por ejemplo, Inlasa, empresa de la industria siderúrgica, tiene parte del capital accionario de Galmisa, galvanizadora metalúrgica. Pero a su vez, Galmisa tiene acciones de Inlasa, y a partir de esas distintas formas de control se van generando posibilidades de manejo por parte de quienes en definitiva dominan a una u otra sociedad.

**Gráfico No. 3.**



d) *Participaciones comunes*. Cuando un grupo de empresas o de sociedades anónimas crean en común una nueva empresa de la cual cada una de ellas tendrá una parte del capital accionario. Un caso del Uruguay es el de Polímeros Uruguayos, sociedad creada en común por otras sociedades: Sudamtex, Textil Uruguay, Fibratex, Alpargatas, Manufactura Uruguay S.A., etc.

3) *Control "managerial"*. Es el control "interno" de las distintas sociedades a través de gerentes o directivos que, sin ser los propietarios directos del capital, ejercen sin embargo la conducción político-tecnocrática de las empresas.

### **Separación entre el capital-propiedad y el capital-función**

El pasaje de la empresa que es propiedad de un capitalista individual que no la comparte con nadie, a la empresa de tipo colectivo por acciones, ha ido afectando la situación del capital en la administración de la producción social.

"En la forma individual el capitalista conserva la función de administrador supremo y actúa como capitalista en funciones. Como propietario del capital invertido en la producción, percibe toda la ganancia que rinde este capital, incluido el interés y la renta del empresario. Cuando recibe préstamos, de un banco por ejemplo, como administrador de un capital ajeno, se contrapone al capitalista de dinero (el banquero en el ejemplo) (10).

"En la forma colectiva, el capitalista que controla una sociedad anónima se convierte en un administrador de capital ajeno, o de una suma de capitales ajenos. Los tenedores de acciones, incluidos los que poseen el paquete de control, se convierten en capitalistas de dinero que prestan su capital a un propietario colectivo, la sociedad anónima. Esta ocupa con respecto a sus accionistas la misma posición que el capitalista individual en funciones con respecto al capitalista de dinero. Es así que la sociedad anónima aparece contrapuesta a los accionistas. Y quien controla la sociedad, de capitalista en activo se ha transformado en un simple gerente. Esta transformación constituye un proceso antagónico agudo y preñado de conflictos dentro de la clase capitalista. Por otra parte, en la sociedad anónima, surge una correlación completamente nueva entre el capitalista propietario y los empleados administrativos". (10)

Vinculado a este proceso, y como parte del mismo, se va generando una separación entre el capital-propiedad o los propietarios de acciones y el capital-función; o sea, quienes ejercen la dirección efectiva de las empresas. Y la emergencia de una capa de administradores profesionales con formas específicas de enriquecimiento a partir del capital ajeno. Con la sociedad anónima emerge una separación entre lo que llamaremos el capital efectivo y lo que llamaremos el capital ficticio. (11)

Esta separación, en la medida en que se traduzca en separación más o menos permanente entre quienes manejan capital efectivo, (los empresarios) y los que poseen capital ficticio -para los que les es indistinto el tipo de aplicación de su capital, pues lo único que importa es la renta a obtener-, genera un tipo de capital pasivo, el rentista, que posee capitales en acciones, títulos de deuda pública, depósitos en la banca, etc. La diferenciación entre capital empresario y capital rentista no es absoluta, en la medida en que, frecuentemente, los propios empresarios tienen una parte importante de su capital en forma de capital ficticio.

### **Empresas familiares y cerradas**

Aún cuando la forma jurídica predominante en las grandes empresas uruguayas es la de Sociedad Anónima, la separación entre el capital-propiedad y el capital-función no se ha desarrollado al nivel de los países capitalistas desarrollados.

La gran mayoría de las empresas y de las sociedades anónimas son de carácter familiar, coaliciones o sociedades de varias familias que controlan la totalidad del "paquete accionario", al modo en que se ve en las empresas Dymac S.A. y Degania S.A. (Gráfico No. 4)

Podemos hacer nuestra la siguiente caracterización general de las empresas uruguayas (12):

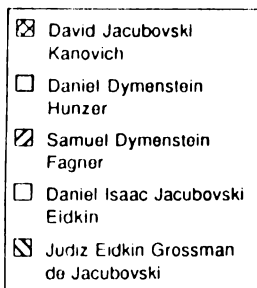
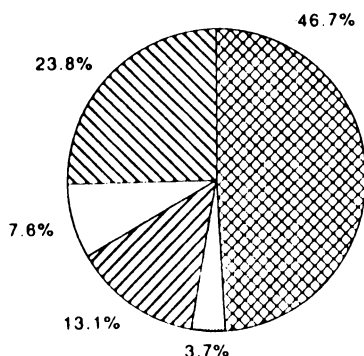
1) "En primer lugar, lo que caracteriza a la empresa uruguaya sería su carácter de familiar; en general a partir de un solo individuo y de un denodado esfuerzo personal, habría surgido la unidad productiva que luego creció (o no), y continuó desarrollándose como propiedad estrictamente privada del pequeño grupo."

2) "Las opiniones coinciden en que el empresario uruguayo ha desarrollado en general una gestión muy personalista, que en algunos

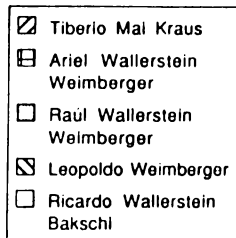
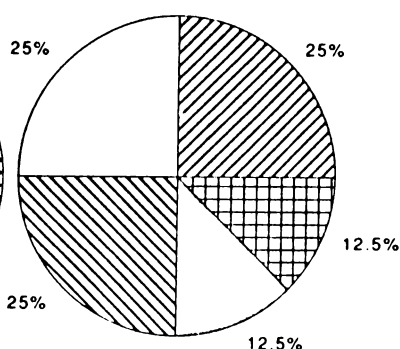
casos deriva en una verdadera autocracia. En la empresa familiar o donde el capital está en manos de una sola persona, el poder se habría concentrado exageradamente, con todas las felicidades y dificultades de ese tipo de gestión: por un lado, la facilidad para la toma de decisiones y posterior ejecución de las mismas, ya que se limita el proceso deliberativo y se impone automáticamente la puesta en práctica; por otro lado, la dificultad surge por lo rígida y vulnerable que suele ser la operativa de una dirección unipersonal, en la que una opción errónea tiene pocas posibilidades de evitarse en la medida en que el voluntarismo no esté acompañado de un prudente asesoramiento."

**Grafico No. 4**

**DYMAC S.A.**



**DEGANIA S.A.**



3) "Es muy frecuente que la integración de técnicos y dirigentes en general esté más determinada por el vínculo que por la idoneidad... El resultado parece ser una estructura más bien cerrada, con rivalidades y tensiones internas, pero compacta frente al medio"

4) "En cuanto al estilo de conducción, las opiniones se orientan al perfil de paternalista, entendiendo por tal aquel que tiende a centralizar el poder y a intervenir mucho para pautar y controlar las tareas. También este rasgo incide en el tema central, ya que denota la actitud posesiva y de dominio sobre todo el comportamiento organizacional, dificultando la apertura (en un sentido amplio) hacia procedimientos de delegación y participación que promuevan la descentralización".

5) "Como otro rasgo característico la dirección de las empresas suele ser, en opinión de sus observadores, insuficientemente profesionalizada. Esto se derivaría de la forma de propiedad que habría permitido que a partir de un negocio exitoso alguien continuara desarrollando una gestión más bien intuitiva."

6) "La Asamblea de accionistas se transformó en una comedia formalmente bien representada con escaso número de asistentes, que representan un elevado porcentaje de capital, en que las propuestas de los Consejos Ejecutivos se aprueban sin debate, por aclamaciones que hacen innecesaria la votación, no hay lectura de memoria, ni de balance, ni informes sustanciales de los órganos que supuestamente ejercerían el control: Síndicos o Consejos Fiscales."

7) "En teoría, "Síndicos" o "Comisiones" tienen el cometido de fiscalizar la marcha de la administración social y producir informes sobre los instrumentos que los administradores presentan a la Asamblea General.

Los órganos de control, organizados en la forma relatada han significado en la práctica una burla, un fracaso. Los Síndicos, son designados por las mayorías de la Asamblea General que también selecciona el órgano administrador, convirtiéndolo en un órgano complaciente de éste, produciendo informes sin contenido, desarrollando una función ineficaz."

8) "En Uruguay, el marco legal de las S.A. y el funcionamiento del sistema judicial no alientan la inversión en valores privados a largo plazo, advirtiéndose carencias en la protección de derechos y obligaciones del accionista minoritario que se encuentran totalmente desamparados."



9) "El interés de las "mayorías", no coincide con el "interés social", adoptando las Asambleas soluciones que benefician el interés particular de unos pocos socios en perjuicio de los restantes, aún de los terceros ajenos al grupo social e inclusive contra los intereses económicos de la S.A."

10) "La verdad es que no siempre se identifica el interés mayoritario con el social, sino que, incluso internamente se divorcian la iniciativa de los buenos e independientes administradores, sus rápidas decisiones, sus dotes de organización -con los intereses de los accionistas en general. El administrador extraño que puede no haber aportado capital busca el interés de la empresa, su conservación, robustecimiento y prosperidad, mientras que los accionistas en general buscan satisfacer su propio interés, percibiendo altos dividendos, oponiéndose a reservas voluntarias o pidiendo la liquidación rápida de las reservas ya constituidas."

### **La inactividad de la Bolsa**

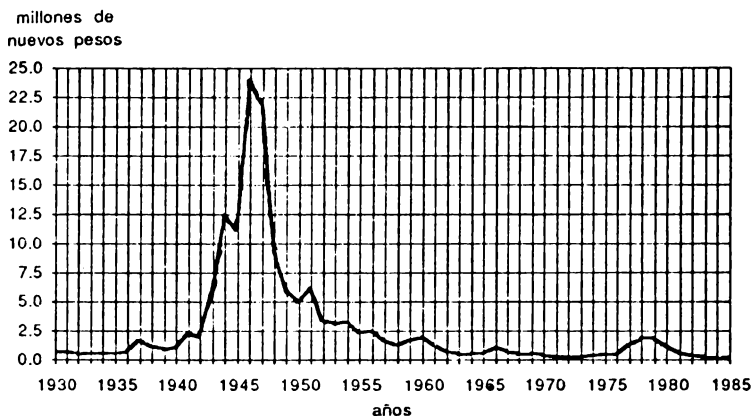
El número de empresas que cotizan en Bolsa es pequeño y viene disminuyendo sistemáticamente (véase en Anexo Estadístico Cuadro A.1). Si en 1955 estaban registradas como cotizantes en la Bolsa de Valores de Montevideo 90 empresas -44 de ellas "grandes"-, tres décadas después sólo estaban registradas 43, -33 de ellas "grandes"-. Pero el número de aquellas cuyas acciones se transan efectivamente en la Bolsa es aún mucho menor. Actualmente, se cotizan regularmente las acciones de tan sólo 25 empresas.

Pero no siempre fue así. A mediados de la década del 40 y prolongándose hasta comienzos de los 50, hubo una intensa actividad de Bolsa -tal como lo muestra el gráfico No. 5-, en el cuadro de la rápida industrialización del país. En ese período se crearon numerosas empresas nuevas, bajo la forma de sociedades anónimas, y otras empresas preexistentes se transformaron en esa forma jurídica. A través de la creación de las sociedades anónimas hubo una efectiva centralización de capitales que, en buena medida, operó a través de la Bolsa.

En ese cuadro, comenzó o se profundizó un entrelazamiento de grandes capitales, aún visible a finales de la década del 50 y que, en algunos casos, se prolonga hasta nuestros días. Pero en el marco del estancamiento industrial y productivo posterior, de sociedades anóni-

## Gráfico No. 5

Montos operados en la Bolsa de Valores  
de Montevideo, valores privados  
(en millones de N\$ a precios constantes de 1968)



mas "abiertas", centralizadoras de grandes masas de capital disperso y entrelazadoras de grandes intereses, se fue evolucionando hacia la situación actual, de predominio de las sociedades "cerradas". Actualmente sólo un contado número juega ese rol de "confluencia de intereses".

### Las excepciones que confirman la regla

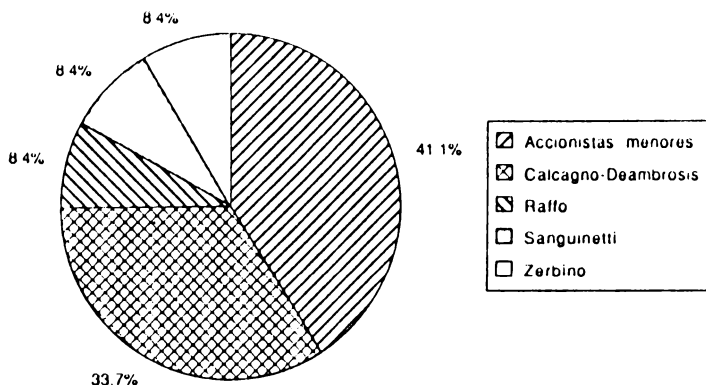
Aún entre las empresas que cotizan predomina el carácter cerrado, el dominio de una familia o de un grupo de familias. De cualquier forma, entre algunas de éstas, la forma jurídica "sociedad anónima" cumple el rol centralizador de capitales y de utilización de esos capitales centralizados por parte del grupo dominante. En estos casos, existe una porción del capital accionario ("ficticio") diseminada entre un número más o menos importante de pequeños o medianos accionistas sin gravitación real sobre la conducción de la empresa.

La Fábrica Nacional de Papel S.A. es un ejemplo ilustrativo. La estructura de su capital accionario presenta dos conjuntos claramente di-

ferenciados. Por un lado, 5 grupos familiares, herederos de los fundadores de la empresa (13) que, poseyendo entre todos el 58,9% de las acciones, controlan y disponen del funcionamiento de la sociedad. Por otro lado, cientos de accionistas con un bajo número de acciones cada uno, que en su conjunto poseen el 41,1% del capital accionario. Entre estos últimos destaca, a su vez, un grupo de 10 o 12 accionistas, con porcentajes individuales del 1-1,5% que, en ocasiones, son aliados importantes en las "luchas palaciegas" de los grupos dominantes. (Ver Gráfico No. 6)

**Gráfico No. 6**

**Fábrica Nacional de Papel**



El análisis del balance del ejercicio 1984-85 pondrá de manifiesto la cuestión clave de las contradicciones objetivas que surgen en torno a la distribución de la plusvalía y que oponen: dividendos versus capitalización de reservas, dividendos versus ingresos de los directores -que se componen de un dividendo especial más los sueldos de directores-. Las cifras de dicho ejercicio, expresadas en millones de N\$, indican:

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| Resultado Neto          | 197.7 |
| Dividendo de directorio | 17.7  |
| Dividendo               | 36.5  |
| Reservas y otros        | 143.5 |

De los 54,2 distribuidos, al grupo dominante correspondió 39,2 -sin incluir los sueldos de directores-, mientras que a los restantes accionistas correspondió 15. O sea que, con el 58,9% del capital accionario apropiaron más del 72% de las ganancias distribuidas. El Presidente de la sociedad, con el 8,4% de las acciones, obtuvo ingresos cercanos a N\$ 10 millones, de los cuales sólo 3 en cuanto accionista, 3,5 como dividendo de director y más de 3 como sueldo de Presidente.

En un contado número de empresas, que no llega a la decena (14), en las cuales hay cierta atomización del capital y ningún grupo familiar posee un paquete de control suficiente, se acrecienta el papel de la burocracia de gerentes y ejecutivos. Los "managers" aparecen más claramente enfrentados al interés de los accionistas. Así se puso de manifiesto en la crisis de la empresa ONDA o en las pérdidas sistemáticas de Record -una de las filiales de FUNSA-.

De cualquier forma los casos reseñados constituyen excepciones a una realidad donde lo que está generalizado es la sociedad de tipo familiar y cerrada.

El caso de las empresas transnacionales, que son simples filiales o sucursales sin asociación con capitales nacionales, es el que -y por razones obvias- más se asemeja al modelo de los países capitalistas desarrollados. Allí la separación entre el capital-propiedad y la dirección empresarial ha alcanzado sus máximos niveles, pero dado el carácter subsidiario de las empresas filiales, la autonomía del grupo "managerial" es muy reducida. El sistema de rotación sistemática de los ejecutivos procura que no se generen intereses propios de los mismos dentro del país. Por otra parte, y al menos en el caso uruguayo, la jerarquía de los ejecutivos es secundaria -incluso en una comparación regional- lo que se traduce en menor poder de decisión y menores ingresos relativos.

### **Empresarios independientes y grupos económicos**

Partiendo de la distinción entre capital propiedad y capital función, y en definitiva entre empresas y propietarios podemos pasar a identificar otra distinción entre los capitalistas: por un lado, los que se insertan en un contexto más amplio de organización económica formando parte de un grupo económico, y por otro, aquellos que controlan sólo una empresa. Hablaremos así de grupos económicos y de empresarios indivi-

duales o independientes.

¿Cuál es la frontera? La diversificación de las inversiones, la existencia de varias empresas, pero la existencia de empresas con actividades diferentes.

Tenemos que hacer en relación a esto una precisión, y es que una sólo empresa manteniendo su unidad jurídica y organizativa puede de hecho equivaler a una diferenciación de empresas. Esta situación la ejemplifican con claridad: Manzanares S.A. que es cadena de comercios, industria aceitera, industria de pastas y de alimentos diversos, industria del jabón, etc., o Rausa, que bajo la misma firma social es ingenio azucarero, estancias, plantaciones de remolacha, chacinado, etc., o Funsa, que es producción de neumáticos, artículos de goma, calzado, productos de plástico, etc.

### **¿Cuál es la forma dominante de estructuración del gran capital?**

Partiendo de una estructura empresarial en la que, salvo en las empresas transnacionales, predomina la propiedad familiar o de una coalición de familias, de carácter cerrado, cabe preguntarse:

¿cuál es la forma dominante de estructuración del gran capital: la empresa individual o independiente o el grupo económico? ¿el capital ligado a un único tipo de actividad y que se expresa jurídicamente en una sola empresa o el capital diversificado, que se concreta jurídicamente en un conjunto de empresas articuladas entre sí?

Hasta cierto nivel del proceso de acumulación, hasta cierta magnitud del capital acumulado, el gran capital puede permanecer en la forma de empresa individual; los límites vendrán dados, para cada una de las ramas donde ese capital pueda situarse, por la extensión del mercado -interno o externo- que le permitirá crecer hasta cierto punto, ampliándose en la misma actividad. Pero más allá de ciertos límites, que son variables según las ramas que se trate, no hay posibilidad de una sucesiva acumulación si no es diversificándose, al interior de la misma rama (por integración vertical, por producción de nuevos productos) o expandiéndose hacia nuevas ramas -siempre bajo la égida de la ley de la máxima tasa de ganancia. Y esta expansión lleva a la constitución en grupo económico. Cuanto mayor es la magnitud de la acumulación, más fuerte es la tendencia del gran capital a adoptar la forma de grupo, variando la fuerza de esta tendencia por la diversidad de posibilidades

que brindan los mercados de las ramas en que ese capital se implantó inicialmente.

El cuadro No. 4 demuestra la anterior afirmación.

#### **Cuadro N° 4**

**Las grandes empresas industriales y los grupos familiares terratenientes según su vinculación a grupos económicos (en %)**

| Estrato de tamaño<br>(Activo) (1) | Grandes empresas industriales |    | Grupos familiares terratenientes |    |
|-----------------------------------|-------------------------------|----|----------------------------------|----|
|                                   | Vinculado a grupos            |    | Vinculado a grupos               |    |
|                                   | SI                            | NO | SI                               | NO |
| Más de 20                         | 90                            | 10 | 67                               | 33 |
| de 10 a 20                        | 82                            | 18 | 63                               | 37 |
| de 5 a 10                         | 64                            | 36 | 21                               | 79 |
| de 3 a 5                          | 48                            | 52 | 16                               | 84 |
| Promedio                          | 67                            | 33 | 23                               | 77 |

(1) Medido en millones de dólares.

NOTAS: -Están incluidas las empresas industriales con más de U\$ 3 millones de activos, que no sean simples filiales de empresas extranjeras, ni cooperativas ni estatales.

-Están incluidos los grupos familiares terratenientes con establecimientos rurales en explotación de más de 2.500 hás.

-Ver en Anexo Estadístico un desglose mayor de este cuadro.

FUENTE: Elaboración propia.

Mientras en las empresas industriales con menos de U\$S 5 millones de activos, sólo el 48% estarían vinculadas a grupos económicos, siendo las restantes de empresarios individuales (o de grupos de empresarios), en las empresas con más de U\$S 20 millones de activos, ese porcentaje alcanza al 90%. Mientras sólo la sexta parte de los grupos familiares terratenientes con activos menores de U\$S 5 millones está vinculada a grupos, las 2/3 partes de los que tienen activos superiores a U\$S 20 millones lo están. A mayor acumulación, mayor tendencia a estar estructurado en grupo económico.

Pero este factor no es el único. Como él, y quizás aún antes que él

opera la lógica de la seguridad económica que lleva a una radicación de capitales diversificada. "La diversificación pasa a ser una respuesta organizacional para atenuar las consecuencias de la inestabilidad y los continuos cambios a que se ven sometidas las empresas, de manera que resuelven internamente, por la vía de la dispersión del "portafolio", la ausencia de mecanismos en el sistema económico global" (15).

La fuerza de la lógica de la seguridad tiende a reproducirse aún en esferas ajenas al gran capital. La estructura de grupo, en cuanto diversificación empresarial, se concreta a escalas menores aunque no lo sea en el sentido estricto de la definición. Así, es posible encontrar medianos o aún pequeños capitales industriales o comerciales con inversiones en estancias, pequeños patrones del transporte invirtiendo en tambos, medianos agricultores con barracas u otras actividades intermedias, etc.

La diversificación puede concretarse ya sea por conglomeración (incorporación de nuevas actividades no vinculadas directamente entre sí), ya sea por integración vertical (incorporación de nuevas fases, productivas o comerciales, dentro de una misma cadena productiva que confluye en la elaboración de un cierto producto final). Este último caso -que podría ser, por ejemplo, el de un capital propietario de una fábrica de calzado o de vestimenta de cuero que incorporara una curtiembre- no responde estrictamente a la lógica de la seguridad, dado que -en última instancia- sigue dependiendo de la realización de su producción en el mismo mercado.

La frontera entre "grupo económico" y "empresario independiente" puede ser difusa al existir diversas situaciones de transición desde una categoría a otra. En el caso uruguayo existe un número importante de grandes empresarios -basados en una gran empresa industrial o comercial o de otro tipo- que iniciaron su proceso de diversificación incorporando alguna o algunas pequeñas empresas de otras actividades. Aún obviando el caso de que las nuevas empresas sean meramente "de papel", la estructura organizacional y la lógica de acumulación son de transición: aún no responden plenamente al concepto de grupo económico.

Pero antes de seguir, es necesario detenerse en este concepto.

## ¿Qué es el grupo económico?

Existen discusiones teóricas sobre el concepto de grupo económico que por lo general están originadas en los países capitalistas desarrollados (16). La tendencia mundial del capitalismo a generar cierto tipo de estructuras funcionales para el proceso de concentración y centralización del capital (o sea los grupos económicos como unidad de acumulación), tiende a reproducirse aún en los países pequeños y dependientes como el Uruguay. Pero las preocupaciones teóricas que esa realidad genera no se adecuan a una realidad concreta como ésta, lo que exige cierto esfuerzo de adaptación.

En términos abstractos, entenderemos por grupo económico:

- Una unidad de centralización del capital, la unidad económica de los grandes capitales más centralizados;

- Una unidad de acumulación del capital en sus distintas formas, que responde a una cierta lógica de acumulación (lógica del grupo frente a la lógica de la empresa individual);

- Una forma más avanzada de valorización del capital.

En términos concretos y operativos entenderemos por grupo:

- un capital identificado con un conjunto de personas (familias, grupo de familias, o grupo de personas) que detenta la propiedad y/o el control de ese capital;

- capital que se materializa en la forma concreta de un conjunto articulado de empresas, o de una gran empresa diversificada -aunque jurídicamente unitaria- en la que está distribuido y sobre la que ejerce un mayor o menor control, no limitándose ese control a las formas jurídicamente reconocidas.

El grupo implica una articulación de empresas, pero la naturaleza y el alcance de esa articulación dependen de diversos factores.

*En primer lugar*, la condición indispensable para la existencia de una unidad articulada, radica en que exista propiedad o, al menos, otras formas de control de las distintas empresas que lo componen.

*En segundo lugar*, la existencia de una lógica de acumulación que rige al conjunto de empresas controladas por un mismo capital. En este sentido, las empresas controladas no constituyen un conjunto arbitrariamente o aleatoriamente elegido, sino que por el contrario, la existencia de cada una de ellas y del conjunto, responde a una modalidad y estrategia de acumulación de capital, definida y planificada en el tiempo, en el marco del desarrollo de las fuerzas productivas de u



determinada conformación de la sociedad. Ligado a sus características y desarrollo esta unidad económica requiere y genera una estructura de funcionarios acorde con su complejidad. La lógica de grupo implica en definitiva que la rentabilidad o tasa de ganancia del conjunto de empresas sea prioritario con respecto a la tasa de rentabilidad de cada una de las empresas consideradas aisladamente.

*Un tercer aspecto*, se refiere a la distinta funcionalidad e implantación de las empresas controladas. A partir de la vigencia de una modalidad de acumulación que comprende a la globalidad de las empresas controladas por un mismo capital, cada una de ellas, o un subconjunto de empresas, cumplen distintas funciones en el proceso de apropiación y circulación del excedente. En términos generales, en los distintos grupos económicos, pueden existir empresas oligopólicas, que son fundamentales por estar ubicadas en actividades que manejan el excedente no sólo de una actividad sino también de un conjunto de actividades ligadas productivamente para la elaboración de un determinado producto. Hay otras, en cambio, cuya función puede ser la reasignación interna del excedente dentro de la unidad económica, dentro del grupo económico. E incluso existen firmas productivas subordinadas y complementarias de las producciones elaboradas por aquellas otras que son centrales en la acumulación de determinado grupo económico. (17)

El grupo económico tiene un conjunto de ventajas importantes con respecto a las empresas individuales, aisladas. En primer lugar, su diversificación constituye una respuesta frente al riesgo que deriva de la competencia capitalista. Por otro lado, el grupo dispone de una rápida capacidad de movilización de capitales. Tiene una disponibilidad de capital movilizable importante, con la consiguiente capacidad de radicar el excedente donde sea más conveniente a los intereses del grupo. Por ejemplo, en el proceso de competencia, en determinado momento puede ser importante reforzar cierta empresa que está compitiendo en un mercado determinado. Pero de pronto esa empresa, en sí misma, no tiene los recursos suficientes; al disponer de un conjunto de empresas, el grupo puede transferir recursos de otras empresas para concentrarlo en aquella que tenga más necesidad de ellos en el proceso de competencia. Esto es una ventaja fundamental que le da al grupo económico características de plasticidad y flexibilidad y, por lo tanto, una superioridad con respecto a la empresa individual.

### **CAPITULO III**

## **LOS GRUPOS ECONOMICOS NACIONALES EN EL URUGUAY**

Vivián Trías (18), único antecedente de estudio sistemático en la identificación de grupos económicos -a los que denominó "microcons-telaciones"-, llegó a identificar en nuestro país entre 55-60 grupos exis-tentes hacia finales de la década de 1950. Por la metodología que em-pleó, se trataba fundamentalmente de grupos con base rural, no identi-ficándose aquellos que no poseyeran grandes establecimientos rura-les.

Nuestra investigación ha identificado al menos 111 grupos económi-cos nacionales, incluyéndose entre los mismos un nutrido número de "grupos en germen o en transición" -tal como lo veremos-. El proceso de identificación que, por cierto, no consideramos completo ni definiti-vo, ha debido luchar contra una tendencia o política de ocultamiento de la información.

Los empresarios tendieron a transformar en información confidencial todo aquello que pudiera revelar los secretos de su estructura de clase y de sus negocios. A diferencia de lo que se observa en algunos de los países latinoamericanos más desarrollados y en algunos de los princi-pales centros capitalistas desarrollados, en nuestro país las empresas -por lo general- no brindan información pública ni de sus actividades ni de sus balances, y menos aún de la composición de sus directorios o de las participaciones en otras empresas. Los grupos económicos existentes no aparecen como tales y tratan de encubrir toda huella de su existencia. En la prensa no se reflejan -salvo excepciones- las transferencias de propiedad de las empresas. El Estado es cómplice de este silencio (19).

### **Dimensión "provinciana" de los grupos económicos uruguayos**

Los grupos han sido clasificados según su tamaño atendiendo a 2 variables combinadas: i, el valor de sus activos acumulados; ii, el valor

de sus ventas, según una metodología que se explicita en Anexo. Surgen así cuatro estratos, de I a IV, de mayor a menor tamaño, y un estrato V, ya transicional "hacia abajo".

Desde el inicio es necesario advertir al lector de que los grupos económicos nacionales, en comparación con los de otros países, ya no de los centros capitalistas desarrollados, sino de países capitalistas dependientes como Argentina o Chile, tienen un notorio carácter "provinciano". Su talla es "grande" en términos de provincia pero no en la perspectiva nacional de algunos de esos países. Sus dimensiones, su poderío, el grado de desarrollo de su organización económica, etc. son algunos de los factores que permitirían afirmar ese carácter. Por ejemplo, si consideramos el tamaño de los grupos económicos midiéndolo por el número de empresas que comprende cada uno, nos podemos encontrar con los siguientes casos:

México. Grupos como el Alfa y el Visa con 66 y 84 empresas respectivamente, y 20 de los 23 principales grupos privados nacionales con 10 o más empresas.

Argentina. Grupos como el Braun-Menéndez con más de 60 empresas, el Bunge y Born con más de 50 y varios que superan el número de 20.

Chile. Similar a los anteriores.

Los grupos más grandes -por el número de empresas abarcadas- que hemos detectado, son SOLER y STRAUCH con 24. La abrumadora mayoría de los que hemos identificado tienen menos de 10.

En la identificación de los grupos económicos y de su estructura se han empleado dos metodologías complementarias:

1. Partiendo del análisis de la propiedad de los medios de producción -a través del control del capital accionario- se puede ir determinando el conjunto de empresas que pertenecen a un mismo capital, distinguiendo entre las empresas en donde la participación de un capital específico es mayoritaria, de aquellas en donde ésta es sólo minoritaria.

2. El estudio de la composición de los directorios de las empresas, que lleva a resultados similares, en la medida en que la constitución de los directorios no responde a razones únicamente jurídicas sino también estructurales y, más aún, que estos requerimientos jurídicos expresan o institucionalizan necesidades estructurales de los sectores empresariales (20). Más allá de los casos de "testaferros" -que no siempre es posible distinguir de los verdaderos propietarios, lo que

puede conducir a errores de los que no está libre esta investigación-, y del hecho de que una persona pueda ocupar el puesto de director debido a una coincidencia fortuita de circunstancias, los directores de grandes empresas industriales, comerciales o de otro tipo, tomados en su conjunto, no pueden constituir un círculo "casual" de personas: el entrelazamiento de sus puestos refleja ciertas normas y regularidades.

Los problemas que surgen en una investigación de este tipo se deben a diversos motivos. Existen situaciones en "transición", pues grupos y nuevos capitales se están formando permanentemente. Las fronteras entre los grupos son inevitablemente convencionales, debido tanto a los avances del control conjunto de capitales como al hecho de que se producen constantemente cambios en la composición de los propios grupos. La necesidad de "fotografiar" la estructura que constituyen, en un momento o período determinado, puede estar dejando de captar procesos que son esencialmente dinámicos: grupos que se desintegran, desaparecen y pierden empresas; grupos que nacen o que incorporan nuevas empresas. Pero que el "mapa" de la estructura tenga movimiento y no sea plenamente captable con una fotografía no afecta la comprensión de la esencia y la naturaleza del "mapa" mismo (la estructura del gran capital centralizado).

En el establecimiento del nombre de los grupos se han seguido dos criterios: 1) el nombre de la(s) familia(s) propietaria del capital, 2) la denominación de la empresa controlada más importante.

Dado el carácter no homogéneo de los ciento once grupos económicos identificados y que no todos tienen la misma importancia económica, se ha procedido a su clasificación atendiendo a distintas variables que se irán explicitando. (ver cuadro 5)

Si nos atenemos al capital acumulado las diferencias son aún mayores, teniendo en cuenta el tamaño de los grupos económicos de los países mencionados.

Las propias empresas transnacionales conciben al Uruguay en una dimensión "provinciana". En su expansión en el cono sur de América su centro fue, y es, Buenos Aires. Luego de radicarse allí, las que continuaron expandiéndose lo hicieron hacia provincias y hacia Uruguay - como si fuera una de ellas-, permaneciendo la dirección y administración regional en la capital argentina en la inmensa mayoría de los casos. De los grupos transnacionales con presencia en la Argentina, 525

**Cuadro N° 5****Número de grupos económicos según estrato de tamaño y número de empresas no rurales vinculadas**

| Estrato de tamaño | Número de empresas |         |       |       | Total |
|-------------------|--------------------|---------|-------|-------|-------|
|                   | Más de 20          | 10 a 19 | 5 a 9 | 1 a 4 |       |
| 1                 | 2                  | 3       | 6     | 3     | 14    |
| 2                 | 0                  | 2       | 14    | 11    | 27    |
| 3                 | 0                  | 3       | 16    | 10    | 29    |
| 4                 | 0                  | 2       | 14    | 17    | 33    |
| 5                 | 0                  | 0       | 2     | 6     | 8     |
| Total             | 2                  | 10      | 52    | 47    | 111   |

FUENTE: Elaboración propia

no tienen presencia en Uruguay, y 102 sí la tienen. Pero mientras en Argentina tienden a constituirse en grupo articulado de empresas, en Uruguay tienden a instalar una sola firma, a lo sumo dos, con contadísimas excepciones. Es así que esas 102 transnacionales con presencia en ambos países del Plata, mientras tienen en Argentina un promedio de 4,9 empresas cada una, en Uruguay ese promedio es de apenas 1,3. (véase cuadro A.2 de Anexo).

Esta advertencia inicial debe servir para relativizar y ubicar en su correcto significado lo de "gran capital". Lo que son nuestros "gigantes", no pasan de "pigmeos" no bien nuestra mirada traspasa las fronteras nacionales y se ubica en el contexto del sistema capitalista mundial.

Sobre 111 grupos sólo 14 (21) pertenecen al estrato 1, o sea que en principio tienen activos acumulados superiores a los U\$S 20 millones y/o ventas anuales de un nivel similar. Otros 27 pertenecen al estrato 2, por lo que, en principio, tienen activos acumulados superiores a los U\$S 10 millones, pero inferiores a los U\$S 20 millones. La casi totalidad de este estrato controla menos de 10 empresas. Los restantes 70 grupos tienen activos que no alcanzan a los U\$S 10 millones.

## Grupos económicos estratégicos y no estratégicos

El tamaño de los grupos económicos, lo midamos por valores (de activos o de ventas) o lo midamos por el número de empresas controladas, es de por sí insuficiente para caracterizar y jerarquizar esta estructura.

En relación al número de empresas, inclusive, es necesario distinguir el tipo de empresa de que se trata y cuál es la relación que lo vincula al grupo -tal como se irá viendo en los esquemas que se irán presentando, así como en los de Anexo-.

Tal relación puede ser:

i. Mayoritaria (el grupo controla la totalidad o la mayoría del paquete accionario). Simbolizada en los gráficos por 

ii. Minoritaria principal (sin controlar la mayoría absoluta del paquete accionario, constituye el mayor grupo de accionistas, lo que le puede dar un peso preponderante en la gestión de la empresa). Simbolizada por 

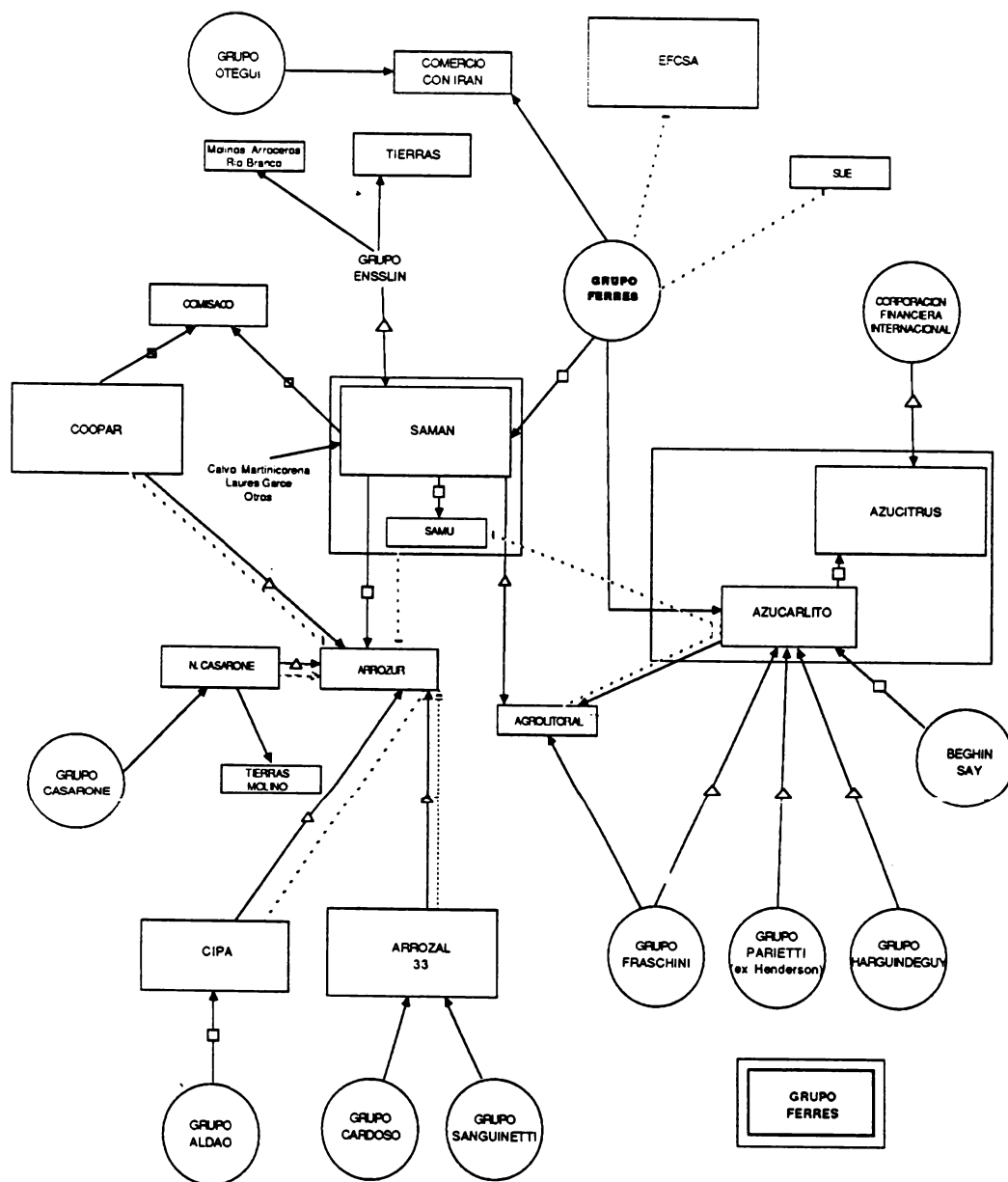
iii. Minoritaria. Simbolizada por 

iv. Compartida en forma equivalente (el grupo comparte con otro u otros grupos el capital accionario, poseyendo cada uno partes equivalentes). Se simboliza por 

A su vez, la relación de control puede ser directa o indirecta (ver Capítulo 2. Formas de control del capital).

Por otra parte, las empresas controladas pueden tener distinta significación. En relación a su tamaño pueden ser grandes, medianas o pequeñas, incluso pueden ser empresas "de papel" -registradas como sociedades anónimas pero sin un funcionamiento propio, aunque están reservadas para desempeñar algún papel al servicio del grupo-.

En relación a su función, algunas empresas pueden ser "holdings" -sociedades que no tienen actividad industrial o comercial propia, cuyo activo está constituido por acciones de otras sociedades-. En los países capitalistas desarrollados el holding tiende a ser la cabeza de los grupos, la empresa "madre" donde se fusionan los capitales individuales. Pero en el Uruguay, parecería que no se trata de una estructura muy extendida. Al menos nosotros no hemos detectado más de 2 holdings: Hamburg S.A. -del grupo Strauch, el que en su estructura y desarrollo más se asemeja al modelo de los países capitalistas desarrollados- y Bakirgian S.A. que es el centro fusionador del grupo armenio-francés Bakirgian y el grupo nacional Chaquiriand.



**Cuadro N° 6**  
**Grupos económicos según su tamaño y su carácter estratégico**

| Estrato de tamaño | no estratégicos |         |        | estratégicos |         |        | Total |        |
|-------------------|-----------------|---------|--------|--------------|---------|--------|-------|--------|
|                   | Nº              | Activos | Ventas | Nº           | Activos | Ventas | Nº    | Ventas |
| 1                 | 2               | 51,0    | 45,2   | 12           | 323,6   | 360,9  | 14    | 374,6  |
| 2                 | 9               | 150,1   | 71,0   | 18           | 240,4   | 272,0  | 27    | 390,5  |
| 3                 | 22              | 207,5   | 97,9   | 7            | 47,5    | 64,9   | 29    | 255,0  |
| 4                 | 31              | 169,9   | 62,4   | 2            | 7,1     | 5,9    | 33    | 177,0  |
| 5                 | 7               | 23,1    | 6,8    | 1            | 18,6    | 29,3   | 8     | 41,7   |
| Total             | 71              | 601,6   | 283,3  | 40           | 637,2   | 733,0  | 111   | 1238,8 |

NOTA: Los activos controlados -correspondientes a 1978-80 y las ventas -co rrespondientes a 1985- están expresados en millones de dólares constantes de diciembre de 1985.

FUENTE: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de empresas, y otras fuentes.

Pero en relación al tipo de empresas controladas, es clave determinar si el grupo posee alguna o algunas que ejerzan una influencia preponderante en la economía. La cuestión es si la gran acumulación de capital desempeña a su vez un rol estratégico en la economía, por su inserción en puntos claves de las cadenas productivas. Tal como se profundizará más adelante, buena parte de la economía está estructurada en cadenas o complejos productivos -que van desde la producción de la materia prima hasta la comercialización de los productos finales-. Las empresas que detentan un control monopolístico u oligopólico de puntos claves (núcleos) de esas cadenas, ejercen un poder económico que trasciende esos mercados y permite colocar en situaciones de subordinación a otros capitales ubicados "hacia atrás" o "hacia adelante" en la cadena. A los grupos económicos que posean empresas con tal característica, (que sean "líderes" en el núcleo de al menos un complejo productivo), los denominaremos "estratégicos".

Ejemplificaremos. El grupo Ferrés está asentado actualmente sobre 2 pilares: Saman, molino arrocerero y Azucarlito, ingenio azucarero. Saman controla el 56% de la producción arrocerera, lo que lo coloca en situación de fijar condiciones en ese mercado y ejercer una influencia preponderante "hacia atrás", subordinando económica, tecnológica y financieramente a los plantadores de arroz. Azucarlito, segundo en el mercado azucarero, domina "hacia atrás" ejerciendo relaciones de dominación sobre los productores que le proveen de la remolacha azucarera. Por intermedio de la comercializadora mayorista SAMU controla, a la vez, el destino de la producción. El grupo Ferrés, por tanto, es un grupo estratégico.

### **Cuanto mayor es el grupo mayor es la tendencia a ser estratégico**

Si clasificamos los grupos económicos de acuerdo a su tamaño -a su nivel de acumulación- y a su carácter estratégico o no estratégico, obtenemos el siguiente cuadro. (ver cuadro 6)

Los activos controlados por los ciento once grupos superan los U\$S 1.200 millones y sus ventas exceden a los U\$S 1.000.

De los ciento once grupos destaca un núcleo de grupos fundamentales que, junto con algunas empresas transnacionales, constituyen el eje del funcionamiento económico del país. Se trata de 30 grupos (22) de los estratos 1 y 2 -o sea que poseen cada uno más de U\$S 10 mi-



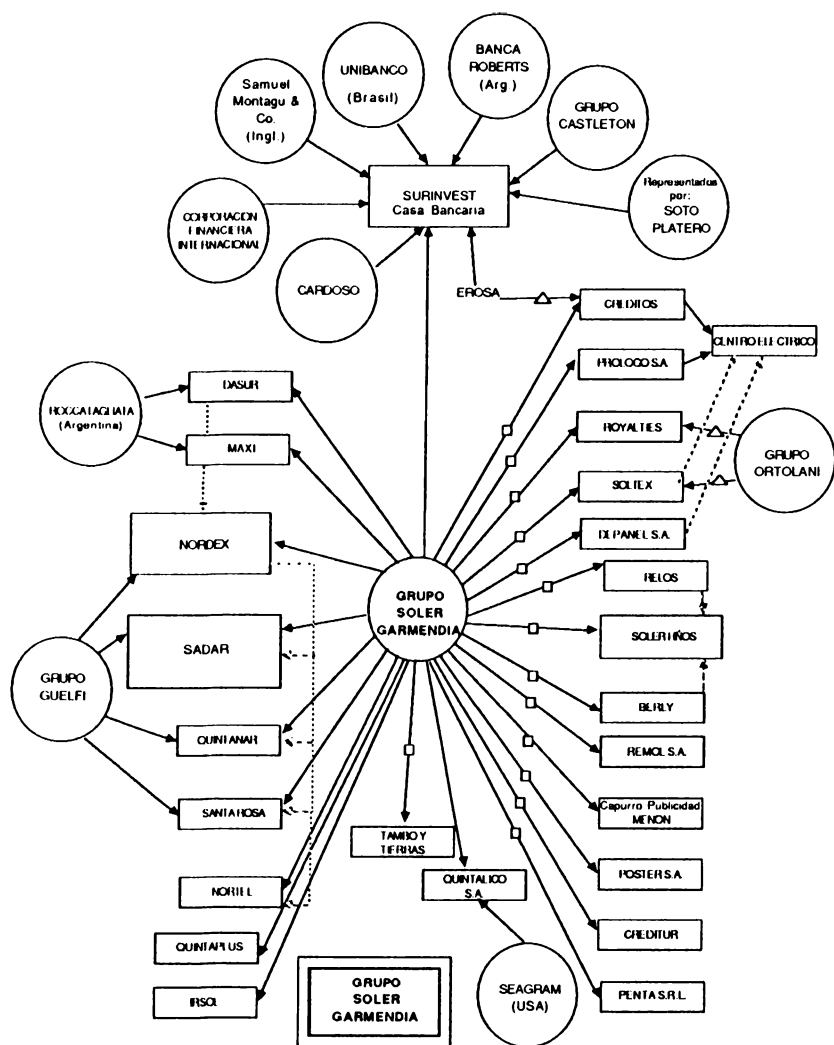
llones de activos- que, a la vez, son estratégicos. Estos grupos -que serán nuestro principal centro de atención- controlan el 45,5% de los activos de todos los grupos y realizan el 62,3% de las ventas totales del conjunto de grupos. No sólo representan las mayores acumulaciones de capital del país sino que, al mismo tiempo, están situados en puntos claves de las cadenas productivas.

Se puede observar una cierta correlación entre el tamaño de los grupos y su carácter de estratégico o no estratégico. A medida que va creciendo el tamaño, va creciendo también el número de los que son estratégicos. Entre los estratos 5, 4 y 3 predominan los grupos no estratégicos. Ya en el estrato 2 predominan los estratégicos y éstos son abrumadora mayoría en el estrato 1. En otros términos, cuanto mayor es el capital, no sólo es mayor su tendencia a estructurarse en grupo económico sino que, además, es mayor su tendencia a radicar sus inversiones en actividades fundamentales de la economía, desde las que ejerce un poder que va bastante más allá de los activos que controla directamente. Pero esa radicación en actividades claves no es de cualquier tipo sino, como veremos, de tipo monopolístico u oligopólico. Sólo el gran capital -nacional o extranjero, tiene las acumulaciones necesarias así como la flexibilidad para ingresar y dominar monopolícamente en tales "núcleos" de la economía. Y a la vez, tal dominio es una condición clave para acelerar su propio proceso de acumulación.

Esto no obsta a que existan grupos económicos grandes, con importantes acumulaciones de capital que, sin embargo, no son estratégicos porque no controlan en forma dominante ninguno de aquellos "núcleos". El grupo Soler es ilustrativo al respecto (ver en Anexo la historia respectiva).

### **Estructura familiar de los grupos económicos**

En los grupos económicos nacionales la estructura preponderante es la de tipo familiar. El 85,5% de los ciento once grupos son de tipo familiar, corroborando para este tipo superior de organización lo que ya afirmáramos para las grandes empresas en general.



**Cuadro N° 7**  
**Número de grupos económicos según estructura y tamaño**

| Estrato de tamaño | Estructura |                       |       | Total |
|-------------------|------------|-----------------------|-------|-------|
|                   | Familiar   | Coalición de familias | Otros |       |
| 1                 | 12         | 0                     | 2     | 14    |
| 2                 | 25         | 2                     | 0     | 27    |
| 3                 | 22         | 7                     | 0     | 29    |
| 4                 | 29         | 3                     | 1     | 33    |
| 5                 | 7          | 1                     | 0     | 8     |
| Total             | 95         | 13                    | 3     | 111   |

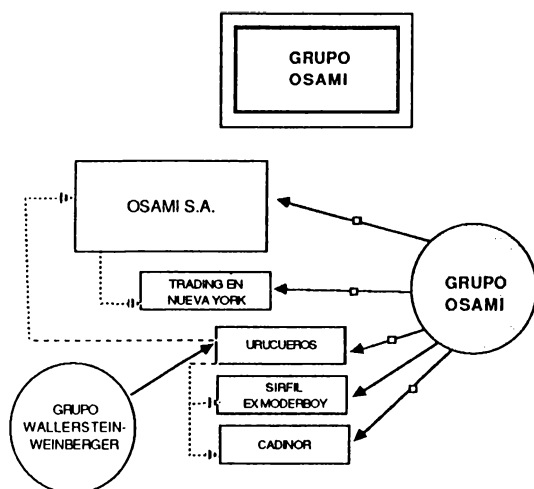
FUENTE: Elaboración propia

Las coaliciones de familias constituyen grupos, en lo fundamental con empresas radicadas en actividades de mayor desarrollo en las últimas décadas, particularmente vinculadas a la exportación no tradicional y a los regímenes de promoción industrial. El aprovechamiento de las posibilidades generadas por la política económica se concretó, en estos casos, a partir del agrupamiento de varios capitales, la fundación y desarrollo de una empresa de gran tamaño, y la diversificación simultánea o posterior con la creación de nuevas empresas. Un ejemplo de este tipo es el grupo Osami.

### **Grupos económicos: ¿entrelazamiento de las fracciones del capital?**

¿Hacia qué actividades económicas se orientaron los grupos económicos, los grandes capitales centralizados del país? O, desde otra óptica ¿en qué medida los grupos económicos expresan el entrelazamiento o la fusión entre las distintas fracciones del capital?

Al respecto existe una imagen clásica legada por Nahum y Barrán, Jacob y Trías. Nahum y Barrán (23), desde la óptica de la sociedad rural a comienzos del siglo XX, analizan el proceso de concentración de la tierra y los ganados -especialmente los oligopolios de los cabañeros



y de los invernadores- y destacan que "los lazos entre los fuertes terratenientes y la burguesía mercantil y banquera se anudaron. Las cúspides, por lo menos, estaban en todos los sectores económicos a la vez. Esto desdibujó, urbanizando, a buena parte de la clase alta rural".

Jacob (24), desde la óptica industrial, analiza -para la década de 1930- la diversificación de intereses de los industriales, así como los intereses industriales de comerciantes, ganaderos y banqueros. "Había industriales que tenían intereses en el medio rural y en el sistema bancario; banqueros que invertían en los restantes sectores; y ganaderos que buscaban nuevas formas de canalizar sus excedentes. Lo mismo sucedió con los comerciantes. Este hecho fue determinando que los intereses económicos de los distintos sectores, al vincularse, se diluyeran. Es decir que quienes ya ocupaban desde hacía años un sitio de importancia en una actividad y se habían orientado en otras direcciones, habían perdido homogeneidad. Ello surge nitidamente a fines de la década del veinte en que se puede apreciar la interrelación entre la mayoría de los sectores económicos".

Trías (25) afirma que "La tendencia a constituirse una clase dominante única y acaparadora de la tierra, la industria, el comercio y la

banca es ostensible... La oligarquía se constituye como clase dominante y asociada al imperialismo, mediante una compleja red de vínculos económico financieros, políticos, sociales, culturales e ideológicos".

¿En qué medida estas imágenes corresponden a la realidad actual?

De aquellos terratenientes con más de 2.500 hás. sólo el 12% tiene alguna diversificación empresarial. (véase cuadro A.3). Un 88% son terratenientes "puros". Son "puros" o puramente agropecuarios, en el sentido de que tienen sus inversiones como empresarios radicadas total o fundamentalmente en el agro. Pero, seguramente, gran parte de ellos posee inversiones fuera del agro, aunque no en la forma de empresas organizadas que controlen directamente, sino más bien bajo la forma de depósitos bancarios -en el país o en el extranjero-, de posesión de acciones de empresas, de títulos públicos y, también, propiedades inmobiliarias. En otros términos, el capital efectivo que controlan es agropecuario, pero además poseen capital ficticio con el cual no controlan capitales efectivos de otras actividades económicas. No descartamos tampoco la existencia de empresas no rurales que controlen, pero que por su escasa magnitud difícilmente puedan ser captadas por la investigación.

Aún si consideramos sólo los grupos familiares terratenientes calificables de "grandes capitales" -que son más de un centenar-, sólo el 23% tiene alguna diversificación empresarial, mientras que el restante 77% es "puro" en el sentido antes indicado.

Existe, por lo tanto, una base económica para un interés claramente diferenciado de la fracción rural, más allá de su notoria propia diferenciación interior. O sea que esos intereses no están disueltos en el marco de una fusión de fracciones, salvo para esa minoría de grupos diversificados. Y aún en estos casos es necesario distinguir si el interés preponderante es rural o extrarural.

En el caso de la industria, el 36% de las grandes empresas privadas nacionales o asociadas tiene propietarios con intereses rurales, pero ese porcentaje se incrementa considerablemente a medida que aumenta el tamaño de la empresa: llega al 90% en el caso de las empresas con más de U\$S 20 millones de activos. Y la proporción es más acentuada aún en el caso de quienes están asociados al capital extranjero.

Por lo tanto, existe un entrelazamiento entre la fracción rural y la industrial -así como con otras (26)-, pero es a nivel de las cúpulas o de

**Cuadro Nº 8****Propietarios de empresas industriales con propiedades rurales grandes por estrato (en %)**

| Estrato de tamaño (1) | Total | Con prop. rural | Empr. asociadas |                 | Empr. priv. nacionales |                 |
|-----------------------|-------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------------|-----------------|
|                       |       |                 | total           | con prop. rural | total                  | con prop. rural |
| Más de 20             | 100   | 90              | 100             | 67              | 100                    | 100             |
| de 10 a 20            | 100   | 55              | 100             | 63              | 100                    | 53              |
| de 5 a 10             | 100   | 46              | 100             | 83              | 100                    | 39              |
| de 3 a 5              | 100   | 15              | 100             | 43              | 100                    | 11              |
| Total                 | 100   | 36              | 100             | 63              | 100                    | 31              |

(1) Activos medido en millones de dólares

FUENTE: Elaboración propia

os capitales mayores, en que se concreta dicha vinculación. En gran parte de los capitales menores esa fusión de intereses no se ha concretado. Así, en el caso de la industria, la mitad de los capitales mediano-grandes y el 85% de los grandes-menores no tienen propiedad rural, o al menos gran propiedad rural.

¿Cuáles son las características del entrelazamiento?

Observemos el cuadro No. 9:

**Cuadro Nº 9****Grupos económicos con intereses en la industria, en el agro y en el comercio o servicios**

| Estrato de tamaño | industria |       | agro |       | comercio-servicios |       | Total |       |
|-------------------|-----------|-------|------|-------|--------------------|-------|-------|-------|
|                   | Nº        | % (*) | Nº   | % (*) | Nº                 | % (*) | Nº    | % (*) |
| 1                 | 13        | 92,9  | 11   | 78,6  | 11                 | 78,6  | 14    | 100   |
| 2                 | 27        | 100,0 | 14   | 51,9  | 18                 | 66,7  | 27    | 100   |
| 3                 | 26        | 89,7  | 13   | 44,8  | 22                 | 75,9  | 29    | 100   |
| 4                 | 25        | 75,8  | 22   | 66,7  | 21                 | 63,6  | 33    | 100   |
| 5                 | 6         | 75,0  | 4    | 50,0  | 4                  | 50,0  | 8     | 100   |
| Total             | 97        | 87,4  | 64   | 57,7  | 76                 | 68,5  | 111   | 100   |

FUENTE: Elaboración propia

(\*) En % del estrato respectivo.

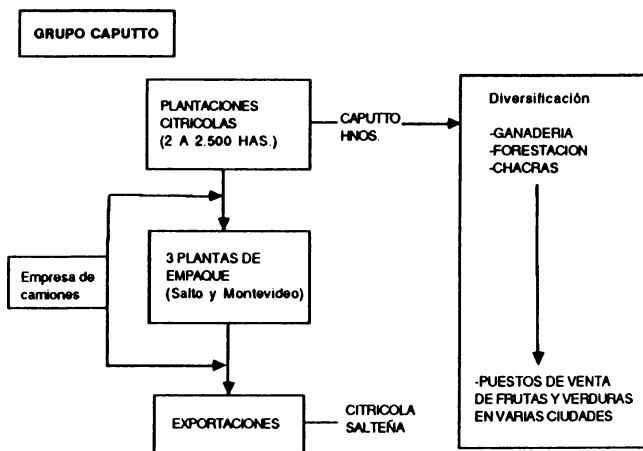
De los ciento once grupos económicos, el 87% tiene intereses industriales, el 68% tienen intereses en el comercio o en los servicios, pero sólo el 58% tiene intereses rurales. Es decir que la actividad industrial es la principal implantación de los grupos económicos cualquiera sea su tamaño. Esto se verifica también al analizar la estructura sectorial de los activos. Los activos en industrias son, en general, los más importantes.

Al mismo tiempo, la actividad agropecuaria es a la que cada vez menos tienden los grandes capitales, reflejando una problemática sobre la que profundizaremos más adelante. Aún cuando, tendencialmente, cuanto mayores sean los grupos mayor es la propensión a tener tierras y ganado en su patrimonio, cuanto mayor es la acumulación menos importante es la proporción que representa el capital agropecuario en el total del capital. En otras palabras, los "muy grandes" tienen tierras casi todos, pero las mismas -en promedio- apenas representan 1/10 de su capital y sólo le aseguran el 1,1% de sus ventas (ver en Anexo estadístico cuadro A.4). O sea, se trata de una inversión secundaria.

En algunos casos se trata de inversiones de capital de origen industrial o comercial, que se territorializan. Operan sobre esta inversión factores económicos, pero también ideológicos (razones de prestigio, cierto sentido "aristocrático", etc.). Entre los factores económicos destaca que "la tierra como valor de apropiación potencial permanente es una inversión muy segura", la propiedad de la tierra está asegurada por la propia estabilidad general de la formación social del Uruguay: a lo largo de toda su historia ha estado lejos de haber sido efectivamente comprometida". "La inversión en tierras cobra mayor seguridad relativa frente a la creciente inestabilidad financiera" (27).

En otros casos el proceso es inverso: de la tierra al comercio o a la industria. Pero, en general, los grupos de base rural son más numerosos en los estratos menores. Así, para el promedio de los 22 grupos del estrato 4 que tienen intereses rurales, sus inversiones agropecuarias representan la mitad de sus activos y más de la quinta parte de sus ventas. El grupo Caputto puede ilustrar este caso: se trata de un capital afincado en la citricultura, y actualmente líder indiscutido de esa actividad, que se ha diversificado tanto hacia la ganadería y forestación, como hacia el packing y comercialización de frutas, constituyendo una agro-industria.

## GRAFICO CAPUTTO



Por otra lado, para gran parte de los grupos con intereses rurales -al menos un tercio de los mismos-, la actividad en la que están diversificados con relación al agro, está directamente vinculada al agro, es una prolongación del mismo. Es así que encontramos grupos con patrimonio rural que, a su vez, tienen:

- remates rurales, consignaciones y en general intermediación de productos rurales, como es el caso de los grupos Vargas Garmendia, Barera, Victorica y Dutra.

- frigoríficos, como es el caso de los grupos Oyenard, Angelópulos, Olaso Carrasco y Secco Aparicio.

- molinos arroceros, como es el caso de los grupos Ensslin y Riani y de los agroindustriales Coopar, Casarone (28), Sanguinetti y Aldao.

- packing de frutas e industrias de bebidas, como es el caso de los grupos Caputto y Solari-Muró.

- barracas de lanas, como en el caso de los grupos Puig y Otegui, etc.

### La estructura sectorial de los grupos

La estructura sectorial de los grupos económicos revela el siguiente



panorama:

Un tercio de los grupos está implantado tanto en la fracción industrial como en la agropecuaria y en la de comercio y servicios. Los grupos "grandes" en su casi totalidad están en esta situación. Esto pone de manifiesto la flexibilidad y la plasticidad de los capitales cuando los mismos han adquirido cierta magnitud. La disponibilidad de capitales líquidos así como su preferencial acceso al crédito -cuestión ésta sobre la que volveremos- les permite aprovechar los negocios que "van surgiendo" o de los cuales ellos mismos son promotores. Y ésto se traduce, a la larga, en una estructura sectorial ampliamente diversificada.

Los cambios estructurales de algunos grandes grupos son ilustrativos al respecto. Así, por ejemplo, el grupo Soler, radicado a comienzos de los 70 en el comercio de vestimentas y en la industria automotriz, aprovechó las condiciones económicas y políticas creadas en esa década para expandirse tanto hacia la industria de exportación no tradicional (vestimenta), como hacia la actividad financiera: participación en la creación de Surinvest Casa Bancaria, el crédito al consumo a través de Crédito S.A., la venta de electrodomésticos a través de Centro Eléctrico. (ver en Anexo historia del grupo Soler).

Otro ejemplo nos lo brinda el grupo Aznares. Cuando a mediados de los 60, en el cuadro del Plan de autoabastecimiento azucarero, emergieron competidores con más probabilidades, Aznares dejó de invertir sus capitales en la industria azucarera, diversificándose hacia las actividades de cría y engorde de animales, frigorífico, chacinado, etc. Más adelante incorporaría la actividad de pesca y la producción de frutuosa.

El 60% de los grupos económicos tienen radicados sus capitales al menos en dos fracciones: o es industrial-rural o industrial-comercial o rural-comercial. Y un quinto está radicado en una única fracción de capital.

Más allá de los niveles de diversificación sectorial, en casi el 60% de los grupos económicos podemos encontrar una radicación de inversiones preferencialmente en algún sector o tipo de actividad determinada. Si bien, en la mayoría de casos, existe algún tipo de diversificación, eso no impide que exista una empresa fundamental del grupo, que es su centro dinámico y de irradiación. El destino del grupo depende, en gran medida, de la suerte que siga esa empresa principal. Esto que probablemente pueda ser considerado como un síntoma de debilidad

en el desarrollo de la categoría "grupo económico", permite destacar grupos claramente diferenciados a partir de su implantación sectorial.

Así es que podemos hablar de grupos "frigoríficos" -radicados fundamentalmente en la industria de la carne-, grupos de la pesca, grupos del cuero y la vestimenta, otros grupos de predominancia industrial, grupos comerciales, grupos agroindustriales, grupos de los medios de comunicación, etc.

## CAPITULO IV

### LAS ESTRATEGIAS DE ACUMULACION

#### INTRODUCCION

Caracterizados los grupos económicos por su tamaño y su gravitación en la economía nacional, así como por el tipo de implantación sectorial que les es propio; dilucidado en qué medida los grupos económicos son la expresión de un entrelazamiento o fusión entre las distintas fracciones del capital, cabe ahora interrogarse sobre cuáles son las estrategias que estas unidades centralizadoras de capital definieron en su proceso de acumulación. Las diferencias estratégicas -captadas no tanto por la formulación intelectual y documentada de las mismas, sino por las estructuras que se van desenvolviendo en el movimiento de la realidad-, nos permitirán identificar distintas pautas de desarrollo del gran capital centralizado en el Uruguay, así como su diferencial poder económico.

Excluida, en esta fase del análisis, el tema de la transformación de algunos grupos económicos en grupos financieros -y, en general, haciendo abstracción de la existencia del capital financiero-, podemos considerar la existencia de dos líneas distintas en el proceso de concentración del poder económico.

Hasta aquí hemos considerado distintos niveles de poder económico y de diferenciación de los capitales que surgen en la línea de la acumulación, concentración y centralización de capitales. Así hemos ido considerando un primer nivel: pequeño, mediano y gran capital. Segundo, sociedades anónimas. Tercero, grupos económicos, diferenciados de empresas independientes.

Pero concomitantemente hay otra línea de diferenciación en cuanto al poder de los distintos capitales, y es la línea que podríamos llamar de la competencia-monopolización. En ese sentido destacaremos cuatro aspectos.

1. La cuestión del *control de los mercados*, ya sean éstos mercados de productos industriales, agropecuarios, etc. Los mercados pueden ser competitivos, (si no hay predominio de una o varias empresas) monopolizados, u oligopolizados. Si una empresa en el primer caso o varias en el segundo, tiene el control. A su vez, la monopolización puede adquirir distintas modalidades como el cártel, el acuerdo de reparto del mercado y de fijación conjunta de precios. Así podemos encontrar "el

liderazgo", cuando una sociedad grande controla el mercado coexistiendo con empresas menores, sin un acuerdo formal y sin presión sobre el mercado, pero constatándose de hecho un reconocimiento del más fuerte, del líder. Su política de ventas y sus precios guían automáticamente a las restantes empresas, que así ajustan sus propias políticas. Otra situación es la resultante de un acuerdo de varias empresas que se dividen el mercado e impiden el ingreso de nuevos competidores. En ambos casos en el mercado se generan relaciones de dominación y subordinación entre los distintos capitales que están en juego.

2. Es necesario jerarquizar los mercados, ubicando aquellos que son trascendentes en el funcionamiento del sistema a partir de la identificación de ciertas *cadena productivas o complejos*. En el proceso económico se verifica un encadenamiento en torno a la producción de ciertos bienes. Así por ejemplo, para llegar a la producción de pan, hay toda una cadena que va desde el productor agrícola que produce trigo, las fases de transporte, de acopio, la molienda, la panificación. Desde la materia prima hasta el producto final se pasa por una serie de fases en las que generalmente participan distintas empresas. Podríamos decir lo mismo con respecto a la producción de automóviles, donde desde distintas ramas productivas se van elaborando productos como neumáticos, baterías, vidrio, productos del cuero, etc., etc. que confluyen al final en una cadena de montaje.

Podemos destacar distintas etapas productivas, y llamaremos "núcleo" a aquella fase decisiva y concentrada, desde la cual se ejerce un control oligopólico de toda esta cadena productiva.

"Se acepta que el mecanismo principal de difusión del poder económico concentrado en determinada instancia productiva, se basa en el control de las corrientes comerciales vinculadas hacia adelante y hacia atrás de este núcleo sectorial. El poder económico que radica en el dominio de mercados cruciales se extiende normalmente a los mercados contiguos, ya se trate de materias primas que se adquieran en términos oligopsónicos, o la comercialización y procesamiento ulterior de la producción". (29)

Es el caso, por ejemplo, de los molinos en el complejo triguero; en el Uruguay, ejercen un poder tanto "hacia atrás", hacia la producción agrícola, como "hacia adelante", hacia la panificación y otros procesos de industrialización.

"Las producciones con una alta concentración son las que definen el proceso de circulación y reasignación del excedente dentro de cada

complejo productivo y no sólo en el interior de la respectiva actividad. De la coexistencia de producciones con una alta concentración con otras de baja o mediana concentración, resulta que las primeras se convierten en factores determinantes del destino del excedente y, en muchos casos, de las particularidades tecnológicas de las restantes actividades. En efecto, estas empresas monopólicas u oligopólicas definen el destino del excedente y la anatomía de la cadena productiva a partir del control tanto de los insumos como de los bienes elaborados respecto a los precios, condiciones de pago, exigencias técnicas, etc." (30)

3. Un aspecto del control de mercados que es trascendente para un país dependiente del comercio exterior para su reproducción capitalista, es *quiénes controlan las exportaciones* del país. Los grandes exportadores no tienen incidencia en el mercado mundial pero, sin embargo, pueden llegar a tener una fuerza interna importante desde el momento en que monopolizan el aporte de las divisas que el país necesita y tienen la capacidad de transmitir "hacia atrás" los efectos negativos que provienen del exterior.

4. Otro aspecto importante, y decisivo, en cuanto al poder económico es el *dominio tecnológico*: aquellos que puedan monopolizar o controlar tanto la producción como la difusión de tecnología, han de ejercer relaciones de dominación sobre aquellos que no la poseen.

Marginalmente, otro factor de poder diferencial es lo que llamaríamos los "*enclaves*" en el interior del país, o actividades que tienen un monopolio de tipo socioeconómico desde el momento que se convierten en la única, o por lo menos la actividad fundamental para la población de una cierta región o localidad concreta.

Cabe preguntarse si las líneas de la acumulación, concentración y centralización que marcan ciertas diferenciaciones en el seno de los capitalistas y la línea de la monopolización se cruzan. En otros términos, si quienes dominan mercados, complejos productivos, el comercio exterior, etc. ¿son a la vez las principales acumulaciones de capital o no?

Los anteriores niveles diferenciales de poder económico se complícan a partir de la consideración de las relaciones de unidad y lucha entre los distintos capitales. Las diferenciaciones anteriores son incomprensibles si no es en el cuadro del movimiento del juego contradictorio de distintas fuerzas.

En tal sentido tenemos que considerar, por un lado, *la lucha entre*

*capitales*, que a su vez se puede dar al menos en dos planos diferenciados: el del control de los mercados y el de la lucha por el control del capital y de las empresas. Por otro lado, *la unidad de capitales* implica la existencia de tendencias asociativas y de cooperación. O sea asociaciones de grupos económicos que mediante empresas y acciones económicas comunes se obligan a una cierta compatibilización de sus propias estrategias, potenciando, a la vez, su propia fuerza económica.

Esto puede dar origen, en ciertos casos, a lo que llamaremos "bloques" o "grupos de grupos": son alianzas más o menos estables entre distintos grupos económicos, que invierten conjuntamente en distintas empresas y, al mismo tiempo, realizan otro tipo de acciones comunes; por ejemplo en relación a los mercados.

De la existencia de políticas asociativas, surge que en los grupos económicos se puede llegar a distinguir dos espacios. Uno, el espacio de aquellas empresas que el grupo controla sin compartir con nadie; otro el espacio que llamaremos de confluencia o de alianza y que está compuesto por aquellas empresas en las cuales se comparte la propiedad del capital accionario.

La unidad no suprime las diferencias de intereses. Inclusive se pueden destacar contradicciones al interior de los propios grupos económicos y de las propias familias, existiendo al respecto abundantes historias.

El análisis hasta aquí, hizo abstracción en lo fundamental de las relaciones económicas internacionales y de la inserción dependiente del país en el sistema capitalista mundial. Pero ningún país es autónomo sino que está integrado a las corrientes tanto de mercancías como de capitales que circulan en el mundo.

Esto se expresa en una determinada división internacional del trabajo, donde se diferencia entre aquellos que monopolizan la producción de los medios de producción fundamentales del mundo y aquellos que no los producen y que, por lo tanto, en su propio proceso de acumulación dependen del abastecimiento de maquinarias, equipos, etc., creados en otros países.

La consideración de estos factores lleva a la reestructuración del poder económico tal como lo hemos visto hasta ahora. Desde el momento en que hay un poder económico desigual entre distintas áreas

del mundo y, por lo tanto, entre los capitalistas de las distintas áreas, de tal modo que podemos distinguir áreas subordinadas y capitales subordinados, como áreas dominantes y capitales dominantes.

Por lo tanto, la comprensión de la estructura del poder económico en su totalidad ha de partir de la reformulación del esquema anterior ubicando al Uruguay y a sus capitalistas en el marco del funcionamiento capitalista mundial. El propio concepto de "gran" capital pasa a quedar completamente relativizado. Lo que es "grande" en la escala nacional, puede ser pequeño o minúsculo en la escala de los países capitalistas desarrollados y aún lo "muy grande" puede no pasar de mediano en la escala regional.

A partir de las consideraciones anteriores, y reiterando que la categoría "capital financiero" será introducida posteriormente, podemos determinar las estrategias de acumulación de los grupos económicos, combinando los aspectos relativos a la línea de la acumulación, concentración y centralización, con los aspectos relativos a la línea de competencia-monopolización, incorporando -a su vez- lo atinente a las relaciones de asociación y a la inserción de los grandes capitales en el concierto del sistema capitalista mundial.

A efectos de ir visualizando las distintas estrategias, consideraremos sucesivamente:

1. Las tendencias asociativas en el plano de la propiedad del capital, así como en otros planos.

2. Las tendencias a la asociación con el capital extranjero, así como a la integración en las corrientes de capital a escala regional y mundial.

3. Las acciones tendientes a la centralización del capital, esto es, a la redistribución de capital entre los distintos grupos propietarios sin mediar una acumulación de riqueza real a escala de toda la sociedad.

4. Las tendencias reestructuradoras orientadas hacia una especialización exportadora y hacia el control del comercio exterior.

5. Las modalidades y direcciones del crecimiento de los grupos, en particular, las tendencias a la integración vertical o a la conglomeración.

6. Las acciones tendientes a la monopolización de mercados y al control monopólico de los "núcleos" de las principales cadenas productivas.

Posteriormente, analizaremos las estructuras organizativas y empresariales que viabilizan tales estrategias.

## IV.1. LAS TENDENCIAS ASOCIATIVAS DE LOS GRUPOS ECONOMICOS NACIONALES

En el proceso de acumulación y centralización de capitales, se han ido desarrollando tendencias asociativas de los grandes capitales, entrelazando sus intereses. Pero las tendencias asociativas sólo son comprensibles en el marco de la lucha que, a su vez, se da entre los grandes capitales.

¿Cuál es el principio que rige ese entrelazamiento y, más en general, que rige las relaciones entre las distintas unidades económicas del gran capital? Es lo que denominaríamos la "cooperación contradictoria" (31). Como noción dialéctica se compone de dos contrarios unidos entre sí: la cooperación, la asociación -por un lado- y las contradicciones, los intereses contrapuestos -por otro-.

a. *La cooperación* se manifiesta concretamente de diversas formas. Algunas de ellas son:

1. La copropiedad del capital;
2. La fundación de empresas comunes;
3. Las alianzas familiares;
4. Los acuerdos monopolistas en ciertos mercados;
5. Los consorcios para la presentación conjunta en licitaciones estatales;
6. Las asociaciones en grandes operaciones de comercio exterior.

Las 3 primeras se sitúan en el plano de la centralización y concentración; las 3 segundas en la línea de competencia-monopolización, y sobre ellas volveremos más adelante.

b. *Las contradicciones* también se manifiestan de diferentes maneras. Al menos podemos señalar 2 planos en los que se sitúan las luchas y contraposiciones de intereses:

1. Una de ellas es la lucha por la centralización del capital y el control de las empresas.
2. La otra, la más visible, es la lucha competitiva en los mercados que conduce, con cierta frecuencia, a que ciertos capitales destruyan a otros y/o los asimilen o pacten, dividiéndose el mercado y beneficiándose ambos. Sobre este aspecto volveremos más adelante.



## **Copropiedad del capital. Empresas comunes. Alianzas familiares.**

**Copropiedad del capital.** Distintos grupos económicos y/o capitales "individuales" comparten la propiedad del capital accionario de ciertas empresas, algunas de las más grandes empresas industriales (como FUNSA, Fábrica Nacional de Papel y otras). Esas alianzas -más o menos estables según los casos- frecuentemente obligan a cohesionar las estrategias de los diferentes grupos.

La copropiedad del capital puede ser: simple, reforzada o mediada. La *copropiedad simple* implica que dos o más capitales comparten simplemente el paquete accionario y la dirección de una empresa. Pueden tener participaciones equivalentes en el capital, o alguno(s) de ellos tener una posición hegemónica. A su vez, esa relación puede existir desde el proceso fundacional y responder a un acuerdo entre los distintos capitales o surgir como equilibrio luego de luchas entre los capitales en cuestión.

La *copropiedad reforzada*, implica un compromiso estratégico mayor de los capitales asociados, se da cuando los coparticipantes de una empresa crean a partir de la misma una nueva empresa cuyo capital -directa o indirectamente- comparten.

El grupo Ferrés (ver gráfico) nos da un ejemplo ilustrativo. En SAMAN se encuentra asociado con el grupo Ensslin y con otros capitales menores (algunos de ellos plantadores de arroz). A partir de SAMAN, operando jurídicamente como "empresa madre", se crean diversas empresas: SAMU, empresa intermediaria, ARROZUR, que avanza en el procesamiento del arroz en sociedad con los otros molinos arroceros; COMISACO, administradora de represas para el riego arrocerero en sociedad con COOPAR; y AGROLITORAL, empresa comercial, en sociedad con AZUCARLITO y otros. En AZUCARLITO, a su vez, el grupo Ferrés está asociado a otros capitales nacionales (grupos Fraschini, Parietti Simpson, Harguindeguy, etc.), así como a la transnacional francesa Beghin-Say. A partir de AZUCARLITO se creó una nueva sociedad: AZUCITRUS, para la producción citrícola, incorporando como socio a la CFI (Corporación Financiera Internacional).

La *copropiedad mediada* se da cuando dos grupos con base en dos empresas diferentes se relacionan por medio de una tercera, que aquellas controlan en común. Esto ya nos lleva a las:

**Empresas comunes.** Diversos grupos económicos y/o empresarios

individuales que operan en una misma rama de actividad crean una empresa común con diversos propósitos. Por ejemplo, proporcionarse una materia prima que es común a todos, o procesar en común una materia prima que todos fabrican.

Ejemplos de tales empresas comunes son Hielogas -que proporciona el gas carbónico para la industria de la bebida, fundada por Montevideo Refrescos, Pepsi Cola, FNC, CUBSA y otras-; Polímeros Uruguayos -que fabrica la fibra poliéster, fundada por Sudamtex, Fibratex, Textil Uruguaya, Paylana, Musa y Alpargatas-; Arrozur -que elabora el arroz Parboiled, fundada por SAMAN, CIPA, Casarone, Coopar y Arrozal 33-; Card -que realiza la matanza en común de un grupo de empresas del chacinado- etc.

**Alianzas familiares.** Es una forma de asociación que permite la combinación de patrimonios. Puede preceder a una asociación de capitales o ser el resultado de la misma o de acciones comerciales en común. Por ejemplo, la alianza Strauch-Aznar en el plano económico está "rubricada" como alianza matrimonial; la cooperación comercial entre los grupos Otegui y Ferrés, particularmente en los negocios con Irán, ha sido reforzada por medio del matrimonio.

### **El grado de asociatividad**

Para cuantificar, de algún modo, el grado de asociatividad entre los grupos económicos hemos recurrido a dos variables: 1) Número de empresas en las que cada grupo está asociado con otros grupos, y 2) Número de grupos con los que cada grupo está asociado, combinadas del modo que se explica en Anexo metodológico No. 2. Surgen así cuatro tipos de grupos: a) No asociados, b) Poco asociados, c) Bastante asociados, d) Muy asociados.

De los ciento once grupos económicos estudiados: el 40,5% no tiene asociación alguna con otros capitales -actualmente (32)-, por lo que se encuentran "aislados" o "autosuficientes" en el plano de las relaciones patrimoniales o de propiedad de activos. El 17,1% está poco asociado: sus alianzas se restringen a una sola empresa y con un solo grupo aliado. El 42,3% de los grupos económicos, en cambio, está "bastante" o "muy asociado", por lo que se trata de capitales que se han desarrollado y diversificado en el marco de alianzas más o menos amplias con otros capitales.

Existe una cierta correlación entre la "asociatividad" y el "tamaño" de los grupos económicos. Cuanto mayor es el grupo, cuanto mayor es el nivel de su acumulación de capital, mayor es su tendencia a estar asociado, y cuanto menor es el nivel de acumulación menor es la tendencia a estar asociado.

#### **Cuadro Nº 10**

**Grado de asociación de los grupos económicos según su tamaño.**

| Estrato de tamaño | No Asociados | Nº de grupos económicos asociados |          |     | Total |
|-------------------|--------------|-----------------------------------|----------|-----|-------|
|                   |              | Poco                              | Bastante | Muy |       |
| 1                 | 3            | 1                                 | 2        | 8   | 14    |
| 2                 | 8            | 2                                 | 10       | 7   | 27    |
| 3                 | 16           | 4                                 | 3        | 6   | 29    |
| 4                 | 15           | 10                                | 7        | 1   | 33    |
| 5                 | 3            | 2                                 | 3        |     | 8     |
| Total             | 45           | 19                                | 25       | 22  | 111   |

FUENTE: Elaboración propia.

10 grupos entre 14 "mayores" -estrato 1- y 17 sobre los 27 grupos del estrato 2, son bastante o muy asociados, lo que indica una fuerte tendencia a la asociación entre los grupos mayores. Por el contrario 50 sobre los 70 grupos "menores" son poco o nada asociados.

#### **Grupos "enroscados" y grupos aislados**

El entrelazamiento de intereses, la combinación de estrategias a partir de la propiedad común de las empresas es, pues, una tendencia bastante generalizada en el gran capital nacional del Uruguay. Pero no todos los grupos ni todos los capitales están "trenzados" o "enroscados". Tal como el lector podrá observar en la lectura detenida de los gráficos de grupos, así como de lo dicho anteriormente, en la práctica coexisten dos estructuras:

1. Un conjunto de grupos, entre los que predominan -pero no son exclusivos- los "grandes" o "muy grandes", han tejido una cierta red de relaciones, más o menos densa según los casos, conformando una "telaraña" que constituye una parte fundamental de la estructura del gran capital centralizado del Uruguay.

2. Otro conjunto de grupos, en el que predominan -aunque no son

exclusivos- los "pequeños" o "medianos" grupos, se ha desarrollado hasta el presente, en lo fundamental, ajenos a las tendencias asociativas y no integrándose a dicha "telaraña".

### **Tendencia asociativa de los grupos estratégicos**

¿Existe alguna correlación entre las tendencias asociativas y el rol estratégico que los grupos económicos desempeñan en la economía? Recordemos que la categoría "estratégico" la reservamos para aquellos grupos que controlan empresas con posiciones monopólicas u oligopólicas en "núcleos" de las cadenas productivas.

No podemos afirmar que exista alguna correlación sino, más bien, que a partir de la combinación de las dos estrategias (la asociativa y la monopolista) se conforman cuatro pautas estratégicas en las que se dividen los grupos económicos.

#### **Cuadro N° 11**

#### **Grado de asociación de los grupos según su carácter estratégico**

| Carácter del grupo | Nº de grupos que son  |                      | Valor de ventas de los grupos que son |                          |  |
|--------------------|-----------------------|----------------------|---------------------------------------|--------------------------|--|
|                    | poco o nada asociados | bastante o muy asoc. | poco o nada asociados                 | bastante o muy asociados |  |
| No estratégicos    | 49                    | 22                   | 183:                                  | 99:                      |  |
| Estratégicos       | 15                    | 25                   | 285:                                  | 447:                     |  |

NOTA: El valor de ventas está expresado en millones de dólares de 1985.

FUENTE: Elaboración propia.

**Estratégicos-Asociados.** Son los grupos más desarrollados, que gravitan decisivamente en la economía por ocupar posiciones hegemónicas en puntos claves del funcionamiento económico del país, pero esa gravitación la han alcanzado en el cuadro de amplias alianzas. Entre éstos predominan los grupos grandes y controlan el 44% de las ventas totales de los grupos.

**No estratégicos-Aislados.** Constituyen el extremo opuesto, grupos que no han desarrollado alianzas ni han alcanzado a gravitar en los puntos claves de la economía, predominando entre ellos los grupos menores. Representan el 18% de las ventas de los ciento once.

*Estratégicos-Aislados.* Tienen gravitación económica sin necesidad de aliarse a otros grupos. Predominan entre ellos los grupos "medianos". Representan el 28% de las ventas de los grupos.

*No estratégicos-Asociados.* A pesar de sus alianzas con otros grupos no han alcanzado a gravitar decisivamente en los "núcleos" del funcionamiento económico, representando tan sólo el 10% de las ventas. Predominan entre ellos grupos "medianos" y "menores".

### **Los "bloques" del gran capital**

El entrelazamiento de intereses de aquella parte de los grupos que han desarrollado tendencias asociativas, no sólo se expresa en el hecho de que figuren las mismas personas en los distintos directorios de las grandes empresas. Su vinculación no es únicamente económica o estructural, sino también social, política o ideológica. Los directorios compartidos, las reuniones regulares para discutir negocios que involucren a los intereses asociados, las batallas cotidianas de la vida económica, las negociaciones conjuntas o coordinadas ante otras empresas, ante el Estado o los trabajadores, la aparición de oportunidades comerciales que sólo asociadamente se pueden aprovechar, la necesaria armonización de estrategias, van generando relaciones e interrelaciones -hasta en el propio plano personal- que son la condición para la aparición de ciertas estructuras, y que denominaremos "bloques" o "grupos de grupos". Alberione (33) las define como "instancia superior de la articulación estructural dentro de los sectores dominantes". "Es en esta instancia donde los sectores de clase sintentizan sus intereses, contituyéndose entonces el bloque estructural en el espacio necesario para la configuración de los proyectos orgánicos de los sectores dominantes. A partir de la interacción, asociación de intereses, articulación de estrategias, se van sintetizando los intereses de los sectores de clase que detentan el poder económico. De esta forma se definen las necesidades y proyecciones para la reproducción creciente de sus capitales explicitándose en propuestas, políticas y proyectos propios ejecutados por el Estado y las diversas estructuras propias que controlan".

Los "bloques" se pueden identificar a partir del desarrollo conjunto de proyectos de inversión y/o la presencia conjunta, más o menos estable, en el control y dirección de varias empresas, por parte de ciertos

grupos que tienden a asociarse más frecuente e intensamente entre sí que con otros capitales. El lector podrá deducir esta tendencia a formar "bloques" en la lectura de los gráficos de grupos.

Algunos "bloques" se han conformado a partir de ciertas relaciones de parentesco o, en algunos casos, el parentesco pudo haber sido el resultado final de una asociación económica consolidada.

Los grupos Calcagno y Deambrosis, emparentados entre sí, tienen inversiones conjuntas en Cinoca, la Fábrica Nacional de Papel (FNP) y en Bao -empresa principal de Deambrosis (34)-. En FNP Deambrosis es aliado de Calcagno en las "luchas intestinas" que, desde mediados de los 70, lo oponen a otro "bloque" constituido por Sanguinetti-Zerbino-Raffo. Hasta entonces -y tal como lo muestra la historia del Anexo- esta alianza comprendió a todos los grupos vinculados a la FNP. Además de operar conjuntamente en la FNP, Sanguinetti y Raffo están en el Grupo Minuano y Raffo y Zerbino están -como minoritarios- en Alcan Aluminios, empresa en la que estuvo también Deambrosis.

El "bloque" Strauch-Aznares, une la alianza matrimonial a la económica. Ambos grupos estuvieron asociados en el Banco Popular -que fuera absorbido por el Banco Mercantil - y en Bafisud -absorbido por el NMB Bank-, lo están en Montevideo Refrescos y, en la última década crearon conjuntamente Astra Pesquerías Uruguayas, empresa líder en la industria pesquera. En torno a este "bloque", o constituyendo parte del mismo, se encuentran capitales menores "periféricos" como los de García Arocena y Días Aznares. El grupo Deambrosis mantiene relaciones de asociación con este "bloque" a través de su presencia en Montevideo Refrescos y a través de la creación reciente de la empresa de químicos para el hogar Opalina, en sociedad con Strauch. El propio Deambrosis -hoy fallecido- estuvo casado con una Strauch.

La radicación en cierto lugar geográfico, es un factor que facilita la asociación de ciertos grandes capitales. Eso ocurre con algunos de los grupos vinculados a la FNP. Pero el "bloque" de Paysandú es, sin lugar a dudas, el más representativo de este hecho. Después de Montevideo, Paysandú es el centro industrial más importante del país. Entre fines de la década del 40 y comienzos de los 50, se fundaron y comenzaron a crecer un conjunto de grandes industrias procesadoras de materia prima agropecuaria: Azucarlito, Paylana, Paycueros, Cervecería y Maltería Paysandú, Famosa, Aceitera del Uruguay y otras. Los hombres de empresa que desarrollaron estas iniciativas industriales, entre-

lazarón fuertemente sus intereses en las más importantes de ellas. Es así que, en un proceso contradictorio de uniones y desuniones, conformaron un "bloque" grupos como el de Fraschini -que llegó a tener intereses en casi todas las actividades importantes de Paysandú-, Hender-son (hoy Parietti Simpson), Olaso Marín, así como otros capitales, a los que más adelante se incorporarían Ferrés, Soloducho, etc.

Otros "bloques" que se encuentran en la estructura del gran capital uruguayo:

- Arocena-Slovak, asociados en Eternit, Cía. Central Cinematográfica y, anteriormente, en Roberto Slovak S.A.

- Saenz-Fernández Lladó, cuya alianza principal estuvo en Funsa y hoy perdura en Frigorífico Modelo (bastión de Fernández Lladó) y en Mause (donde los mayoritarios son los Saenz).

- Otegui-Vargas Garmendia, unidos en Funsa, Banco Comercial -hasta su absorción por el Estado- y firmas colaterales, y Lanera Santa María -mayoritariamente de los Otegui-. Pardo Santayana, a su vez, confluye con Vargas Garmendia tanto en Funsa como en el Banco Comercial y llegaron a tener intereses comunes en Seusa -editora de La Mañana y El Diario-.

- Los "Tres Grandes" de los medios de comunicación masivos (Romay Salvo, Scheck y Fontaina-De Feo) crearon también empresas conjuntas (Coloso S.A. y Red Uruguay Televisora Color) que siguen funcionando a pesar de la ruptura del oligopolio televisivo con el enfrentamiento de Romay Salvo con los otros dos.

- Maresca-Pollio, Echeverría (en "desintegración" como grupo) y Acle (un capital menor), estuvieron aliados en Salus, Vidplan, Cía. Nacional de Cementos y aún comparten el capital de Fuca (empresa en crisis, cuyos activos están siendo absorbidos por Cristalerías del Uruguay, del grupo Gercar).

La ruptura del "bloque" Maresca-Echeverría-Acle, así como la de los grupos de la FNP en dos "bloques" opuestos, pone de manifiesto que este tipo de estructura es menos estable que el grupo económico. En la medida en que representa una cierta alianza entre capitales distintos posee menor cohesión que el grupo, que implica la centralización en torno a un único capital. Lo que no significa que el grupo no tenga contradicciones en su seno.

## IV. 2. LA ASOCIACION CON EL CAPITAL EXTRANJERO

Formando parte de las tendencias asociativas del gran capital, destaca un tipo superior de asociación y es aquella que vincula a los grandes capitalistas nacionales con el capital extranjero -en general- y con las empresas transnacionales en particular. Pero esta peculiar asociación de capitales forma parte, a su vez, de los procesos de internacionalización del capital.

El capital -y por lo tanto las relaciones sociales de producción capitalistas- por su esencia, son internacionales, no tienen fronteras, o mejor dicho, tienden a desbordarlas continuamente. En tal sentido "el capital no tiene patria". La internacionalización del capital se manifiesta entre otras cosas, en la participación de las empresas transnacionales -y extranjeras en general- en los procesos de producción y acumulación "internos", o sea su *internalización* en el mercado y en las relaciones sociales de producción limitadas por las fronteras nacionales.

Sin embargo, y a pesar de lo antedicho, no deja de ser válida la distinción del capital, de acuerdo a su nacionalidad de origen, en las condiciones de un país dependiente como el Uruguay. Las relaciones sociales de producción se desarrollan en espacios políticos y económicos determinados por Estados nacionales. Estos, siendo agentes coimpulsores de la transnacionalización del capital, deben a la vez -y contradictoriamente- impulsar una estructura productiva, que se desenvuelve principalmente en los límites del espacio acotado por el Estado. Dadas: i) la parcelación del mundo en Estados nacionales y ii) la transnacionalización del capital cuya modalidad de desarrollo presupone aquel parcelamiento, la clase capitalista local necesita alguna delimitación del ámbito en el que tiene acceso privilegiado y en el que realiza fundamentalmente su acumulación pues este mercado interno suele ser decisivo para su suerte. En cambio, para el balance consolidado de las empresas transnacionales (ET), en un período recesivo y/o de bajos beneficios ese mercado suele ser poco importante (35).

Por lo tanto, en este trabajo se distinguen tres categorías: 1) el capital nacional, 2) el capital extranjero y 3) el capital asociado. Con O'Donnell definiremos el *capital nacional* como la fracción capitalista que detenta la propiedad y gobierna la organización de la producción de empresas capitalistas cuyo capital pertenece íntegra o mayoritariamente a sujetos nacionales, y cuyos centros superiores de decisión se hallan



domiciliados en el mismo ámbito nacional. Por *capital extranjero* entenderemos las empresas filiales de las ET -con casas matrices radicadas en los grandes centros capitalistas-, así como toda empresa con participación de capitales extranjeros en su propiedad, siempre y cuando en la misma no haya participación significativa de capitales locales. Por su parte el *capital asociado*, corresponde a empresas en las que participan capitales nacionales y extranjeros.

### **Las formas de asociación**

Las formas posibles de asociación entre el capital nacional y el capital extranjero son diversas. Incluyen formas patrimoniales -de asociación en la propiedad accionaria- así como no-patrimoniales. Destacaremos las siguientes:

1) *El capital nacional es socio menor en la propiedad del capital accionario.* Es el caso, por ejemplo, de Alcan Aluminios, empresa transnacional canadiense que tiene como socios minoritarios locales a los grupos económicos Romay Salvo, Raffo y Zerbino, entre otros. Esta es la situación preponderante en el caso de las empresas asociadas: en las dos terceras partes de los casos al capital extranjero corresponde el 50% o más del capital accionario (36).

Esto no significa necesariamente que la dirección y el control de la gestión esté hegemonizado por los funcionarios ejecutivos de las transnacionales. Así es que podemos encontrar casos de empresas asociadas, con el capital extranjero como mayoritario, en las cuales, sin embargo, la dirección real y la gestión está en manos de los grupos económicos nacionales. El más notorio es el caso de Azucarlito, cuyo control está en manos de Beghin-Say de Francia, pero donde Ferrés y Fraschini ocupan posiciones preponderantes en la gestión de la empresa.

La situación minoritaria del capital nacional en las empresas asociadas proviene de procesos distintos:

a. *la asociación se gesta ya desde la fundación de la empresa*, y desde el inicio el capital nacional ocupa posiciones minoritarias. Es el caso de Agroindustrias de la Sierra S.A. El grupo nacional, Aznares, controlaba en el momento fundacional el 26,5% del paquete accionario y, posterior a una capitalización de la empresa, bajó al 13,25%.

b. *esas posiciones minoritarias derivan de una extranjerización de la*

*empresa*, anteriormente con capital accionario mayoritario de los capitales nacionales. Es la situación dominante. La extranjerización puede originarse en:

i. Procesos de lucha en los mercados en que las ofensivas monopolistas del capital transnacional obligan a los capitales nacionales, para no desaparecer, a aliarse al "más fuerte", pasando a formar parte del monopolio en posiciones subordinadas.

Es el caso de Eternit. A fines de la década de los 60 algunos capitales nacionales vinculados a la industria de materiales de construcción (Slowak, Arocena, Raviola, Piessevaux) fusionaron sus empresas (Fibrolit, Cemantosa, Dolmenit) entre sí y con los capitales belgas, formándose un monopolio: Eternit.

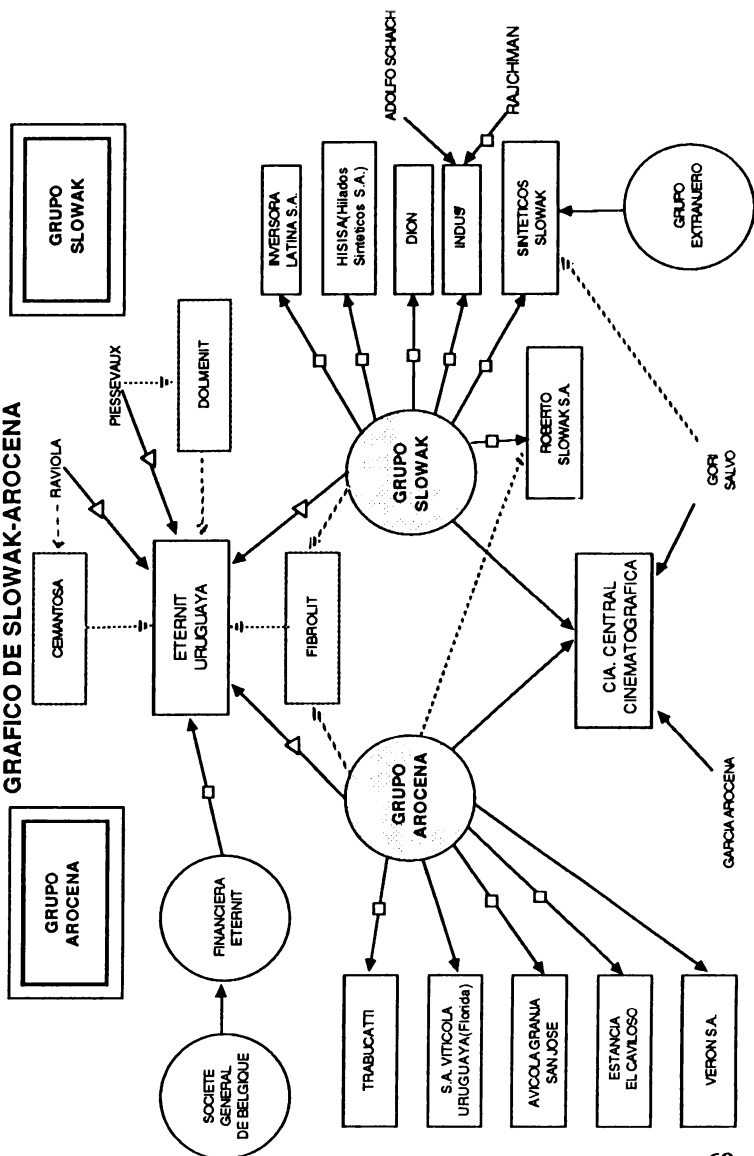
Es también el caso de Egam S.A., absorbida por Alcan Aluminios (antes llamada Aluminios del Uruguay). Algunos capitales nacionales permanecieron como minoritarios (Raffo, Zas), incorporándose posteriormente otros.

ii. Aportes de "capital de préstamo" por parte de empresas o consorcios transnacionales que, por diversas razones, se transforman en participación del capital accionario. Es, por ejemplo, el caso de Astra Pesquerías Uruguayas S.A. de los grupos Strauch y Aznares. Astra se financió con créditos comerciales y bancarios que alcanzaban a unos 25 millones de dólares y estaban integrados principalmente por empresas extranjeras. En orden de importancia: Danmarks Skibskreditfond, la Corporación Financiera Internacional, A/S Atlas y otras. Astra, por acuerdo con esos deudores, capitalizó los intereses devengados por lo que probablemente éstos se transformaron en los accionistas mayoritarios, además de designar el gerente de la empresa (37).

iii. Empresas transnacionales que, cuando los "negocios marchan mal", procuran reforzar su control sobre las empresas asociadas. El caso más notorio de las últimas décadas es el de Coca Cola. Esta transnacional de la bebida contaba con una única filial: The Coca Cola Export, que es quien vende el concentrado a las firmas embotelladoras (Refrescos del Norte, de Gutiérrez-Amaro principalmente, Colonia Refrescos, de Milburn, Refrescos del Este y Montevideo Refrescos -la más importante- de Aznares, Deambrosis, De Posadas, Shaw y otros). Sin embargo, en un lento proceso que se aceleró en los entornos de 1980, la transnacional fue adquiriendo paquete accionario hasta transformarse en el capital mayoritario, también de algunas embotelladoras.

Gráfico No. 11

GRAFICO DE SLOWAK-AROCENA



iv. En varios casos se ha dado la coincidencia de intereses entre una transnacional que procura expandirse en el mercado interno y capitales nacionales que están dispuestos a ceder posiciones en el control de sus empresas, ya sea porque no tienen interés en continuar en las mismas, ya sea porque aspiran a reforzar posiciones en el mercado mediante la alianza con capitales más poderosos y que, eventualmente, pueden aportar un mayor nivel tecnológico.<sup>1</sup> De estas situaciones han derivado, por un lado, extranjerizaciones totales, como en la industria de la galletita, que era monopolizada por Anselmi -y otros socios- y que fue vendida a Fleischmann Inc.

Por otro lado, han quedado varias empresas con capital mayoritario extranjero pero en las cuales los antiguos dueños continúan como accionistas minoritarios y participando de los directorios. Es el caso, por ejemplo, de COPAL -antes Homero Fernández- de la Nestlé Alimentaria, de Molino Puritas -de los Fabini- que pasó a The Quaker Oats Co., de Sudylever del grupo Sudy y que pasó mayoritariamente a la Unilever, o de Abal Hnos. que pasó a ser controlada por Philip Morris.

Existe otra situación asimilable a la "asociación minoritaria" y es el caso de capitalistas nacionales -grandes o medianos- que, a la vez, son representantes, directores y/o ejecutivos de empresas filiales de transnacionales, sin tener participación en el capital accionario. Esta "asociación" transforma al capital local en simple funcionario o en un agente del capital extranjero, que se beneficia por la apropiación de plusvalía bajo la forma de "sueldos" o de comisiones, etc., así como por vincular sus propios negocios particulares a las oportunidades que derivan de tal asociación. Es el caso del grupo Baridon representante de la British Petroleum; del grupo Carrau en Atlantis Ltda. Uruguay de Reckitt & Colman Ltd. de Inglaterra; del grupo Peirano Facio en 3M Uruguay S.A. de la Minnesotta Mining and Manufacturing de EEUU y en otras empresas, del grupo Rocca Couture en Aga S.A. de la Aga Aktrebolas de Suecia y en otras empresas. Es el caso también, de otros capitales menores, como Alvarez -de Alvarez Fernández S.A.- en Glaxo Uruguay (inglesa), como Berro -de Onda S.A.- en Pfizer Corporation (EEUU), como Sarno Beramendi -de Beramendi y cia.- en Cía. General de Fósforos Montevideana hoy cerrada (Suecia), de Frank Surgey en Glaxo Uruguay, de hombres del grupo Saenz en Saceem -constructora de la Spie Batignolles de Francia-, etc.

2) *El capital nacional es socio mayoritario en la propiedad del capital*

*accionario*. Es el caso actual de General Electric, en que la transnacional norteamericana conserva 1/3 del capital y los grupos Rocca Couture y Baridón los 2/3 restantes.

El origen de esta situación tiene causas similares a las ya señaladas en relación a la "asociación minoritaria". Así, por ejemplo la corporación transnacional Adela Investment Co. ingresó con el 14% del capital accionario del Frigorífico Carrasco del grupo Oyenard a partir del financiamiento de sus inversiones (38). Procesos asociativos pueden llevar a crear una "empresa común" como en el caso de Polímeros Uruguayos, en la que se alían empresas de capital nacional con filiales de transnacionales y en las que éstas no alcanzan a disponer del control mayoritario. En otros casos, empresas que en su lucha competitiva recurrieron a un respaldo tecnológico extranjero que se tradujo en participación accionaria, como en el caso de Vidplan con la francesa Saint Gobain Pont a Mus ya en la década del 50.

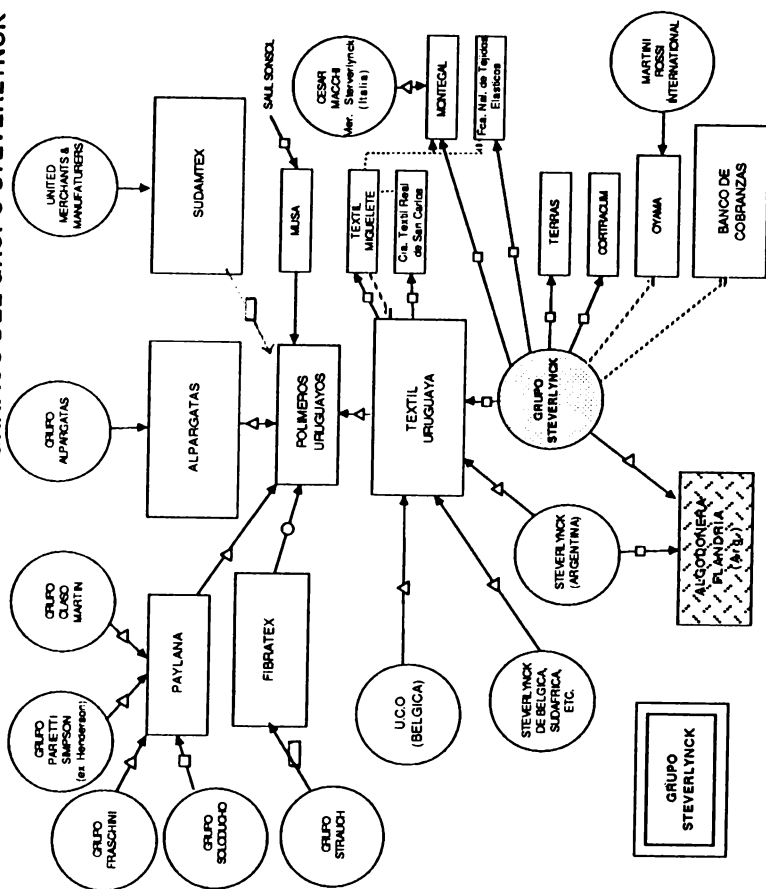
Más recientemente, tendencias al retiro de empresas transnacionales de la plaza uruguaya, en algunos casos -como en el de General Electric- se han dado otorgando participación mayoritaria a capitales nacionales, manteniendo la transnacional una participación minoritaria.

Un caso especial es el de familias de origen extranjero radicadas en el país -y en tal sentido "nacionalizadas" (39)-, pero que conservan vínculos económicos de tipo patrimonial con otras ramas familiares del exterior que, en cuanto capitales, son "extranjeros". Entre los grupos económicos importantes del Uruguay se pueden señalar dos casos de este tipo:

-el grupo Steverlynck. Leonard Steverlynck y su hermano se radicaron en el Río de la Plata en los entornos del año 1930, uno en Montevideo, el otro en Buenos Aires. El uno fundó Textil Uruguay -que fue su punto de partida en el proceso de acumulación-, el otro fundó Algodonera Flandria. Se establecieron inversiones cruzadas: los de Montevideo pasaron a tener participaciones minoritarias en la empresa argentina y los de Buenos Aires participaciones minoritarias en la empresa uruguaya. A su vez, otros Steverlynck, radicados en Italia, Bélgica, Sudáfrica, etc. tienen pequeñas participaciones en el capital accionario de algunas de las empresas del grupo uruguayo.

-los grupos Bakirgian (rama extranjera) -Chaquiriand (rama nacional) expresan un proceso similar a partir de la expansión de comerciantes armenios emigrados hacia Europa occidental. Este grupo ar-

Gráfico No. 12 GRÁFICO DEL GRUPO STEVERLYNCK



menio-francés tiene empresas en Francia, Bélgica, Suiza, Venezuela, Argentina, Panamá, etc., y en Uruguay comparte por partes iguales, a partir del holding Bakirgian S.A., las empresas Atma S.A., Ardea S.A., Industria Textil del Este S.A. y ByC S.A., con Chaquiriand, que es pa-riente.

Pero la presencia del capital extranjero, así como su asociación con los capitales nacionales, no puede reducirse a la participación accionaria. El poder del capital extranjero, en particular del transnacional proveniente de los grandes centros capitalistas, suele ser mayor al que indica el porcentaje de su participación accionaria. Por eso es que, además de lo anterior, debemos tener en cuenta las siguientes relaciones.

3) *El capital nacional está subordinado a través del crédito.* Ya sea que el crédito a las empresas o a los grupos provenga de la banca extranjera o local o tenga la forma de "deuda externa" -o sea con bancos no radicados en el país o con las casas matrices de bancos radicados-. Esta dependencia del tipo acreedor-deudor, también suele ser la forma de enmascarar lo que en realidad es una "fuga de capitales". Así, por ejemplo, los miembros de uno de los grupos más importantes del país, con inversiones en las industrias textil, de neumáticos, químicos para el hogar, telefonía, pesca, negocios agropecuarios, etc. en diversas oportunidades realizaron retiros de utilidades que fueron depositados en el Deutsche Bank de la R.F.A., y que reingresaron a las propias empresas del grupo bajo la forma de préstamos del citado banco. De esta forma lograban deducciones impositivas. Pero el endeudamiento de las empresas y su "mala situación financiera" no era más que la contrapartida de una "exportación" o "fuga" de capitales. Mientras la deuda externa del país crecía.

Más allá de la posterior profundización en la cuestión del "capital financiero", corresponde destacar que, al menos en las condiciones de un país dependiente como el Uruguay, la relación acreedor (extranjero)-deudor (nacional) es desigual, tal como se llega a manifestar en los períodos de crisis. El caso del convenio de refinanciación entre el grupo Steverlynck y los bancos acreedores, en su mayoría extranjeros, es ilustrativo de estas relaciones.

"En la práctica los bancos acreedores se transformaron en 'propietarios' de las empresas del grupo Steverlynck; el incumplimiento de los acuerdos financieros implicaba la posibilidad de la transferencia jurídica de las acciones y de los bienes de tales empresas. Los acreedores bancarios adquirieron el derecho a la designación de un veedor con amplias facultades para obtener cualquier información acerca de la administración y dirección de las empresas. Los deudores se obligaron a: 1) no repartir dividendos, bajo ninguna forma o procedimiento, destinados a sus accionistas, 2) no efectuar ningún tipo de préstamo, adelanto

o erogación de cualquier naturaleza en favor de Directores, técnicos, asesores, o empleados en general. 3) una vez cubiertos los costos operativos (proveedores, remuneraciones, cargas sociales y fiscales, etc.) y los pagos necesarios del pasivo no refinanciado por este Convenio, todos los fondos disponibles se destinen exclusivamente al pago de las obligaciones asumidas por el presente Convenio. Así mismo se establece la posibilidad de proceder a la liquidación de las empresas endeudadas.

El grupo deudor se compromete a conservar la tenencia de los bienes prendados a nombre de los acreedores, quedándole prohibido enajenar, gravar o afectar los mismos en forma alguna y según la cláusula d) del art. sexto, deberá observar en el cuidado de dichos bienes la atención como un buen padre de familia".(40)

4) *El capital nacional está subordinado a través de los acuerdos tecnológicos y de asistencia técnica.* El país depende, en una muy alta medida, del abastecimiento externo de tecnología, lo que coloca a los capitales nacionales en una situación subordinada. Este hecho genera diversos condicionamientos a la actividad de las empresas nacionales, así como una corriente de plusvalía que se evade del circuito económico nacional a través del pago de "royalties".

No existe una información sistemática que permita estimar la importancia de esa evasión así como de aquellos condicionamientos. Pero algunos pocos indicios podrá ilustrar al lector al respecto.

Pascale (41) elaboró el balance agregado de las operaciones con el exterior de empresas industriales (filiales o asociadas) para 1978. (Ver Cuadro No. 11.A)

Si bien está referido tanto a empresas con capital nacional como sin él, y no están incluidas empresas nacionales que pagan "royalties", es significativo que más de la cuarta parte de las transferencias corrientes al exterior corresponde a pagos por transferencia de tecnología.

Sarli (42) estima para 1977 que los pagos por tecnología del complejo automotor alcanzaron a U\$S 1:017.000, distribuidos del siguiente modo:

|                                     |        |
|-------------------------------------|--------|
| Empresas armadoras transnacionales  | 33,7%  |
| Empresas de neumáticos (nacionales) | 60,4%  |
| Empresas de autopartes (nacionales) | 5,9%   |
| Total complejo automotor            | 100,0% |

Funsa, principal fabricante de neumáticos, tiene acuerdos con la Firestone que es quien provee la Asesoría Técnica. Funsa debe seguir



**Cuadro Nº 11.A**  
**Algunos datos de las empresas extranjeras**  
**(en miles de U\$S)**

|                                                                                              |        |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----------|
| Exportaciones FOB                                                                            | 39:335 |          |
| Importaciones CIF                                                                            |        | - 80:617 |
| Saldo Balanza Comercial                                                                      |        | - 41:282 |
| Utilidades y dividendos                                                                      |        | - 8:406  |
| Pagos por transferencias de tecnología<br>(marcas, patentes, Know how, asistencias técnicas) |        | - 4:225  |
| Amortización de créditos                                                                     |        | - 15:465 |
| Intereses                                                                                    |        | - 1:434  |
| Inversión directa                                                                            | 3:856  |          |
| Otros                                                                                        |        | - 1:928  |
| Crédito externo                                                                              | 20:430 |          |
| Saldo neto                                                                                   |        | - 48:454 |

FUENTE: R. Pascale

las especificaciones que le indica la Asesoría Técnica. Debe, además, comprar un caucho natural de tal pureza que sólo se puede comprar en Malasia, debiendo los proveedores ser aprobados por Firestone. La dependencia tecnológica lleva, en definitiva, a la dependencia comercial.

5) *El capital nacional está subordinado por la dependencia de abastecimientos estratégicos*, de los cuales depende el funcionamiento de las empresa. La industria de la bebida ofrece ejemplos ilustrativos. Orange Crush, por ejemplo, es una empresa nacional, pero que depende por completo del abastecimiento del concentrado que le proporciona la transnacional respectiva. Una subordinación similar se da entre la Coca Cola -a través de The Coca Cola Export- y sus respectivas embotelladoras (Refrescos del Norte, Refrescos del Este, Colonia Refrescos y Montevideo Refrescos -en la cual la transnacional, además, tiene la mayoría accionaria).

6) La situación puede estar planteada en sentido inverso: *el capital nacional depende del "socio" extranjero en cuanto a la colocación de su producción fundamental*. Tal fenómeno se puede dar tanto en el interior del país como en el exterior.

En el interior del país se puede dar en el caso de las empresas articuladas entre sí en una cadena productiva. El caso más típico lo ofrece el "complejo automotor" que, por otra parte, ejemplifica no sólo las rela-

ciones en el seno del gran capital -nacional y extranjero-, sino también las relaciones con otros agentes económicos. En dicho complejo intervienen dos sub-sectores: 1) el terminal -de armado de autos, camiones, tractores, ciclomotores, etc.- y 2) el de fabricantes de neumáticos y autopiezas, componentes de los vehículos terminados. En el terminal competían entre sí tres ETN -Fiat, Ford y General Motors- con algunas empresas del gran capital nacional, y otras del mediano capital. El que era el grupo nacional más fuerte, Soler, está integrado verticalmente. Antes de la crisis de esta industria, las ETN controlaban 2/3 de la producción de camiones y el 51% de la producción de automóviles. En el sector de neumáticos y de autopiezas predomina el capital nacional, comprendiendo empresas grandes, medianas y pequeñas. Muchas de esas empresas dependían en una proporción significativa de sus colocaciones en el sector terminal (43).

Hacia el exterior del país esta relación de dependencia se puede dar entre las empresas nacionales exportadoras y compradores que tienen la "llave de entrada" en ciertos mercados externos. Algunos grupos económicos importantes han intentado superar las dificultades de este tipo de subordinación, creando "tradings" -empresas comercializadoras- propias en los países compradores. Es el caso de algunos de los grupos de la vestimenta y el cuero -que se instalaron en EEUU- o el del grupo Otegui.

7) Otra específica forma de "asociación dependiente" se da en el caso de las auditorías. Las grandes auditorías transnacionales se instalan en el país, creando sociedades civiles uruguayas con socios nacionales, y que se tornan punto de referencia obligado no sólo para las filiales de empresas extranjeras sino también para las grandes empresas nacionales.

### **Las ramas y sectores donde está radicado el capital extranjero**

¿Dónde está radicado el capital extranjero y transnacional en el Uruguay? ¿dónde se concreta la asociación entre el capital nacional y el capital extranjero y transnacional? (44)

Las empresas extranjeras y transnacionales identificadas (45), si bien se distribuyen ampliamente por el conjunto de la economía, están radicadas especialmente en algunos sectores.

## **Industria manufacturera**

Nuestra investigación ha identificado -en la industria uruguaya- la presencia de 91 empresas de capital extranjero (filiales) y 31 empresas de capital asociado, estas últimas con diversas proporciones de capital nacional y extranjero (46).

El capital extranjero -las empresas filiales y asociadas- llega a controlar el 20% de la producción industrial (47). En el caso de las simples filiales, su gravitación sobre el producto duplica a la incidencia sobre la fuerza de trabajo industrial, lo cual sugiere una alta productividad del trabajo en relación a las condiciones medias de la industria. En el caso de las empresas asociadas, ese control extranjero está mediado por la asociación con capitales nacionales.

Por otra parte, la cifra del 20% subvalúa la importancia del control que el capital extranjero ejerce sobre la producción industrial, dados ciertos factores de dependencia y el peso de ese capital entre las grandes empresas. De las 100 empresas industriales con mayor valor bruto de producción, 30 son capital extranjero y representan el 35% del Valor Agregado de ese grupo. Por otra parte, la importancia de este capital crece con la magnitud de la acumulación:

- entre las empresas con activos de U\$S 3 a 5 millones, las extranjeras son el 26%;
- entre las que tienen activos de U\$S 10 a 20 millones, son el 31%;
- y entre las empresas con activos superiores a U\$S 20 millones, las de capital extranjero son el 50%.

El capital extranjero -empresas filiales o asociadas- se encuentra ampliamente distribuido en ramas con diferente nivel de composición orgánica del capital, con predominio de la composición media: el 45% de los establecimientos extranjeros se encuentra en ramas de ese nivel de composición.

La producción de materias primas e insumos, así como de "bienes-salarios" -o bienes de consumo masivo de la población- son las principales actividades industriales a las que se dedica el capital extranjero. A diferencia de lo que ocurre con las inversiones extranjeras en otros países de América Latina, la importancia de la producción de bienes de consumo no básico (tipo automotores o electrodomésticos) y de maquinaria, es relativamente menor en el Uruguay.

**Cuadro No. 12****Empresas industriales extranjeras según ramas de radicación  
(en porcentajes del número de establecimientos)**

|                              | <u>Ramas según el nivel de composición orgánica del capital</u> |                                   |                             |                          |                 |              |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|--------------------------|-----------------|--------------|
|                              | <u>Muy alta</u>                                                 | <u>Alta</u>                       | <u>Media</u>                | <u>Baja</u>              | <u>Muy Baja</u> | <u>Total</u> |
| Filiales                     | 11,6                                                            | 20,0                              | 46,3                        | 18,9                     | 3,2             | 100          |
| Asociadas                    | 18,2                                                            | 24,2                              | 42,4                        | -                        | 15,2            | 100          |
| Total extranj.               | 13,3                                                            | 21,1                              | 45,3                        | 14,1                     | 6,2             | 100          |
| <u>Ramas productoras de:</u> |                                                                 |                                   |                             |                          |                 |              |
| <u>Medios de consumo</u>     |                                                                 |                                   | <u>Medios de producción</u> |                          |                 |              |
|                              | Bienes-<br>salario                                              | Bienes de<br>consumo<br>no básico | Total                       | Materias<br>primas, etc. | Maqui-<br>naria | Total        |
| Filiales                     | 31,9                                                            | 25,7                              | 57,6                        | 37,4                     | 4,9             | 42,3         |
| Asociadas                    | 42,1                                                            | 22,2                              | 64,3                        | 34,7                     | 0,9             | 35,6         |
| Total extranj.               | 35,5                                                            | 24,5                              | 60,0                        | 36,5                     | 3,5             | 40,0         |

FUENTE: STOLOVICH, Luis. Obra citada.

**Industria de la construcción**

La presencia de empresas extranjeras y transnacionales en esta industria adquirió mayor gravitación en las últimas dos décadas, a través de la participación en la construcción de complejos habitacionales sobredimensionados (Euskal Erría, Conjunto América), así como en la construcción de obras de infraestructura, como resultado de la imposición de requisitos en los préstamos externos utilizados para financiarlas. En particular, hubo una destacada participación de empresas argentinas.

En esta industria la presencia de empresas extranjeras normalmente está mediada por la asociación con capitales nacionales que resultan imprescindibles para el funcionamiento local en este tipo de actividad.

**Sector agropecuario**

Si bien las cifras de "extranjerización" de tierras han crecido significativamente en los últimos años (48) es necesario realizar una preci-

sión conceptual. Una cosa es la inversión extranjera correspondiente a empresas extranjeras o transnacionales que se radican en distintas actividades, incluida la agropecuaria, por medio de distinto tipo de sociedades, y otra, diferente en sus características, es la compra de tierra por parte de extranjeros -especialmente argentinos y brasileños-, propietarios individuales y no grandes empresas insertas en una cierta estructura transnacional.

Las inversiones de estos propietarios individuales pueden responder a objetivos especulativos, o a la expansión territorial de sus propios predios ubicados en las zonas fronterizas con Argentina y Brasil. Pero también se puede tratar de inmigrantes que se radican en el país sin mantener vínculos económicos con el extranjero y que, por lo tanto, desde el punto de vista económico se "nacionalizan" y no pueden ser calificados como "capital extranjero". Una parte importante de los actuales propietarios de tierras nacionales -incluidos "grandes"- reconoce este origen.

Por otra parte, la cuestión de la "invasión fronteriza" es un problema cíclico de la historia económica del Uruguay. Incluso, hubo períodos en el siglo pasado- en que las proporciones de tierras en poder de extranjeros eran más significativas que en el presente. No se trata de restarle entidad al problema de "la extranjerización de tierras" sino de ubicarlo en un adecuado contexto.

Las empresas extranjeras -asociadas o no- con inversión agropecuaria o agroindustrial son poco numerosas. Entre las más destacadas se encuentran: Azucarlito y Azucitrus, en sociedad con grupos nacionales, Altisol -en el citrus-, Kambara -japonesa, en el arroz-, Cía. Greco-Uruguaya -en el tabaco-, etc.

## **Pesca**

"El capital extranjero tuvo interés limitado en participar en el complejo pesquero uruguayo, a pesar de las facilidades otorgadas por el gobierno luego de 1969. No obstante ello, varias empresas con mayoría de capital extranjero se instalaron en el país, algunas de ellas antes de 1973, como Pescatlántica y Belnova y las otras con posterioridad a ese año" (49).

"Una parte de las empresas del complejo pesquero están controladas por capital extranjero, entre ellas, las más importantes son Astra y

las que capturan atún" -aunque éstas ya se han retirado-.

Excluyendo las atuneras, las empresas con capital extranjero controlaban el 22% del Tonelaje de registro bruto de los barcos pesqueros, el 29,3% de la capacidad total de procesamiento y realizaron el 21,1% de las exportaciones pesqueras de 1984.

Salvo en el caso de Astra, no existe asociación con capitales nacionales. En el caso de las atuneras algunos empresarios o profesionales locales operaron como "testaferros".

### **Comercio mayorista**

La presencia de capital extranjero se da fundamentalmente en 2 sectores: a) el comercio de exportación de productos agropecuarios, b) el comercio de importación de maquinarias y equipos, y de combustibles y derivados.

En el comercio de exportación, particularmente de lanas, existen varias empresas extranjeras radicadas desde hace muchas décadas en el país, pero su número es bastante inferior al existente en la década del 60 y su gravitación sobre las exportaciones es aún menos importante. Es así que las 4 mayores barracas extranjeras en la zafra 1984-1985 exportaron lana sólo el 17,18% de la lana vendida al exterior (en volúmenes físicos, base sucia), mientras que el principal grupo económico nacional en esa actividad -Otegui- exportó él solo, el 26,18%.

En la importación y distribución de combustibles y derivados están presentes en el país algunas de "las 7 hermanas del petróleo", pero lo hacen por medio de convenios con Ancap, empresa estatal que rige y controla el funcionamiento del mercado, además de poseer el monopolio de la refinación. En la distribución de combustibles y de supergas, además, se han creado empresas asociadas con capital argentino.

La otra presencia importante de empresas extranjeras, fundamentalmente transnacionales, se da en el comercio importador de maquinarias y equipos de todo tipo. Pero, al mismo tiempo, existe una gran cantidad -difícil de cuantificar- de empresas nacionales importadoras que actúan como representantes, como agentes locales, de firmas transnacionales vendedoras de los más diversos productos. La "representación" constituye una peculiar forma de asociación con el capital extranjero, mediante la cual, capitales comerciales nacionales suelen competir con otros capitales nacionales, pero de tipo industrial.

Esta articulación nacional-transnacional y la correspondiente contradicción entre el capital industrial y el capital comercial importador, cobró nuevas fuerzas sobre finales de los años 70 -cuando se aplicó la política de "apertura de las importaciones"- . Incluso, muchos industriales, para no quedar al margen del mercado, se transformaron ellos mismos en importadores (50), ya sea de la producción competitiva extranjera como de nuevos rubros que incorporaron. Por ejemplo, "La Republicana" -empresa industrial del tabaco del grupo Mailhos- comenzó a importar whisky...

### **Transporte de carga y pasajeros**

Además de las agencias de empresas marítimas y de aeronavegación internacionales que tienen presencia en el Uruguay, están instaladas agencias o sucursales de empresas de transporte de carga internacional -argentinas o brasileñas- que participan de los flujos de exportaciones-importaciones en todo el cono sur de América.

### **Seguros**

Existen al menos 17 empresas o agencias de seguros de capital extranjero, en su mayoría de origen británico, algunas de las cuales están radicadas desde fines del siglo pasado. Pero el nivel de su actividad -constreñido relativamente por el monopolio estatal- es insignificante al lado del nivel de negocios del Banco de Seguros del Estado.

### **Bancos y casas bancarias**

Tal como se verá más adelante, la totalidad de los bancos privados -sin ninguna participación estatal-son actualmente extranjeros, así como la totalidad de las casas bancarias.

### **Las empresas extranjeras en la economía nacional**

Nuestra investigación hasta el presente ha identificado la presencia de, al menos, 319 empresas con capital extranjero en el Uruguay -de todas las ramas de actividad- incluyendo algunos casos que no son

más que simples oficinas de representación.

Las empresas extranjeras mayores realizaban el 26 % de las ventas de las 100 mayores empresas industriales, comerciales y de servicios en 1985; realizan, a su vez, el 25 % del valor de las exportaciones totales en ese año. Téngase presente que las 100 mayores empresas controlaban el 31,7% de las ventas totales (no financieras y no agropecuarias) del país.

### **Cuadro N° 13**

**Participación de los distintos tipos de capital en las 100 mayores empresas y en los 100 mayores exportadores (en %).**

| Tipo de capital            | % de las ventas de las 100<br>mayores empresas industriales,<br>comerciales y de<br>servicios | % de las ventas al exterior de<br>los 100 mayores exportadores |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Capital estatal            | 27,78                                                                                         | 1,7                                                            |
| Capital cooperativizado    | 7,93                                                                                          | 7,16                                                           |
| Capital extranjero         | 26,51                                                                                         | 24,94                                                          |
| Filiales                   | 12,75                                                                                         | 12,91                                                          |
| Asociadas                  | 13,76                                                                                         | 12,03                                                          |
| Gran capital nacional      | 30,54                                                                                         | 52,76                                                          |
| Grupos. Más de U\$S20: (1) | 18,27                                                                                         | 25,46                                                          |
| " Entre U\$S 10: y 20: (1) | 9,16                                                                                          | 17,70                                                          |
| " Menos de U\$S 10: (1)    | 3,11                                                                                          | 9,60                                                           |
| Empresarios independientes | 7,24                                                                                          | 13,44                                                          |
| Total                      | 100,00                                                                                        | 100,00                                                         |

(1) De activo.

FUENTE: Elaboración propia en base a Diario Oficial, Memorias y Balances de empresas, Registro de exportaciones del BROU y otras fuentes.

Por otra parte, el Uruguay como plaza de inversiones, es absolutamente marginal en la estructura mundial de las inversiones de las empresas transnacionales. Sobre una muestra de 57 empresas transnacionales sobre las que se logró información, las ventas realizadas en el Uruguay en 1985 representaron -en promedio- el 0,19% de las ventas mundiales (51).

Los capitales extranjeros afluyen buscando la máxima tasa de ga-



nancia, pero respondiendo a una estrategia de carácter mundial, dentro de la cual el peso de países como el Uruguay es insignificante. Así como ingresaron capitales -que procuraban captar el mercado interno o controlar ciertos rubros de exportación o aprovechar ciertas ventajas otorgadas por los gobiernos-, así también se produjeron retiros de esos capitales, cuando a causa de crisis u otros factores, ya no pudieron disfrutar de esas ventajas o no pudieron asegurarse la rentabilidad esperada. Así ocurrió entre los años 50 y 60 con los capitales invertidos en la industria frigorífica. Así viene ocurriendo con las empresas de Bunge y Born -cuyo centro de irradiación se ha desplazado hacia el Brasil y con empresas automotrices (Ford, General Motors) el laboratorio Squibb, General Electric, etc.-.

Esta dependencia de las unidades extranjeras locales respecto a la estrategia mundial de las casas matrices, se puso claramente de manifiesto en el acuerdo monopolista establecido entre IMSA y Agroindustrias de la Sierra.

Corn Products Co. (USA) -dueña de IMSA- y A. E. Staley Manufacturing Co. (USA) -copropietaria de Agroindustrias de la Sierra- son los mayores productores mundiales de fructosa y derivados del maíz. En 1985 llegaron a un acuerdo de reparto de mercado a nivel mundial. Como consecuencia, A.I. La Sierra e IMSA también establecieron un acuerdo: IMSA no fabrica más lechada de almidón, que le es provista por AILS -principal comprador del cereal- y ésta, a su vez, no pasa a la fase de producción de glucosa y almidones terminados, tal como estaba previsto en su proyecto original.

## **Los grupos económicos asociados**

¿Qué parte de la estructura del gran capital centralizado, de los grupos económicos, está asociada al capital extranjero, al menos en el plano de las relaciones de propiedad?

El 31,5% de los grupos mantiene actualmente algún tipo de asociación patrimonial con el capital extranjero. ¿Cuál es su perfil?

Cuanto mayor es el grupo económico mayor es la tendencia a asociarse con el capital extranjero. Mientras el 50% de los grupos mayores está asociado, sólo lo está el 24,2% de los grupos del estrato 4. Detrás de esta tendencia podría estar el mayor "respaldo" que le otorga al gru-

po económico grande su mayor potencia económica, como "garantía"

#### **Cuadro Nº 14**

#### **Perfil de los grupos económicos asociados al capital extranjero**

| Participación porcentual en: |      |      |      |   | Carácter    |      | Especialización |         |      |
|------------------------------|------|------|------|---|-------------|------|-----------------|---------|------|
| Estr. tamaño                 |      |      |      |   | estratégico |      | exportadora     |         |      |
| 1                            | 2    | 3    | 4    | 5 | SI          | NO   | Alta            | Mediana | Baja |
| 50,0                         | 33,3 | 37,9 | 24,2 | 0 | 37,5        | 28,1 | 20,7            | 45,8    | 34,6 |

FUENTE: Elaboración propia.

para los capitales transnacionales. Aunque la experiencia demuestra que los "más grandes" no siempre son garantía, ni de eficiencia ni de seriedad. Incluso no faltan los casos en que los "nacionales" entramparon a los "transnacionales". Desde otra óptica, los grandes capitales tienen una mayor capacidad de desarrollar vinculaciones internacionales y esta capacidad de vinculación es uno de los factores fundamentales para alcanzar la "asociación". Frecuentemente, son los propios capitales nacionales los que llevan la iniciativa para introducir al capital extranjero en la economía nacional, procurando aprovechar las ventajas que podrían derivar de la asociación.

Cuanto más "estratégico" es un grupo, mayor es la tendencia a estar asociado, pero en este caso las diferenciaciones no son tan categóricas. Esto podría reflejar dos fenómenos distintos:

- o que las empresas extranjeras tienden a aliarse mas bien con aquellos capitales nacionales que ya ocupan posiciones claves en los "núcleos" de la economía;

- o que la alianza nacional-extranjero es el punto de partida para que las empresas asociadas ocupen esas posiciones.

En tal sentido, es significativo que las empresas extranjeras tienden a estar ubicadas precisamente en ramas de actividad concentradas. Es así que, en la industria manufacturera, el 65,4% de los establecimientos con capital extranjero está en ramas industriales de alta o muy alta concentración, y sólo el 6,8% está en ramas de baja concentración (52).

La asociación, de un modo o de otro, se vincula a tendencias de tipo monopolista. Ella permitiría a ciertos capitales nacionales aprovechar

las ventajas de tener un socio poderoso que aportaría tecnología, no sólo para acceder a ciertos mercados externos, sino, y fundamentalmente, para imponerse sobre otros capitales nacionales en la lucha competitiva (53).

Entre los grupos de alta especialización exportadora sólo una quinta parte está asociado. En lo fundamental se trata de grupos "nuevos", desarrollados en las últimas décadas, orientados fundamentalmente al mercado mundial en función de los estímulos de la política de promoción de exportaciones. Entre los grupos de baja especialización exportadora, que están orientados principalmente hacia el abastecimiento del mercado interno, más de una tercera parte está asociada al capital extranjero. Y la proporción llega casi a la mitad en los grupos de mediana especialización exportadora, que son los que distribuyen -más o menos equilibradamente- sus ventas entre el mercado interno y el mercado mundial. Entre éstos se encuentra un conjunto de grupos "viejos" y grandes que, entre las décadas del 60 y sobre todo en la del 70, se reestructuraron orientándose hacia el aprovechamiento de las posibilidades brindadas por los estímulos a las exportaciones no tradicionales, pero sin abandonar las parcelas de mercado interno que controlaban.

Por otra parte, entre las empresas de capital extranjero, las que se orientan más hacia el mercado externo son las asociadas. Mientras las simples filiales realizaban el 5,9% de las exportaciones industriales, las asociadas realizaban el 19,2%. Mientras sólo el 15% de las simples filiales de la industria son grandes exportadores, lo son el 38% de las asociadas. Esto indicaría un comportamiento diferencial por parte del capital extranjero que se radica en el país: la creación de simples filiales se orientaría a la captación y control del mercado interno, mientras que en la expansión exportadora se preferiría la asociación con el capital nacional.

En suma, la estrategia asociativa de los grupos económicos nacionales está vinculada, de alguna manera, al tamaño de los capitales nacionales, a objetivos concentradores y a ciertas reestructuras en cuanto a la relación con el mercado mundial, pero donde lo preponderante sigue siendo el control del mercado interno.

## La internacionalización de los grandes capitales nacionales

La internacionalización del capital no se expresa solamente en:

- la internacionalización del capital transnacional y extranjero, y su asociación bajo distintas formas al capital nacional;
- la internacionalización del mercado interno, a través de la apertura del mercado interno a las mercancías extranjeras;
- la orientación de los grandes capitales hacia el mercado mundial, donde su horizonte no es sólo el país -aunque lo protejan como "coto de caza" reservado-, sino el mundo entero.

La internacionalización del capital -que refleja tendencias más generales del sistema capitalista mundial- se manifiesta también a través de la exportación de capitales desde el Uruguay hacia otras zonas del sistema capitalista mundial. La exportación de capitales -en esta fase del capitalismo monopolista- no es algo exclusivo de los grandes centros capitalistas desarrollados; también los países dependientes del sistema exportan capitales. Uruguay no sólo exporta mercancías y fuerza de trabajo (los emigrantes): exporta también capitales.

¿Qué significa ésto?

En la medida en que el capital es una relación social de producción -que se "cosifica" o materializa en medios de producción, dinero, etc.-, cuando un país es "importador de capitales", los capitales extranjeros que ingresan al país explotan a la fuerza de trabajo nacional, le extraen plusvalía -directa o indirectamente- y la plusvalía apropiada o bien es enviada al exterior a sus casas matrices, bajo la forma de utilidades, royalties, intereses, etc. o bien es reinvertida en el propio país ampliando el capital acumulado internamente. Es lo que consideramos anteriormente al identificar el capital extranjero radicado en el Uruguay.

Pero cuando un país es "exportador de capitales" -como lo está siendo el Uruguay actualmente-, los capitales radicados en el exterior contribuirán a la explotación, directa o indirecta, de fuerza de trabajo del extranjero, y permitirá a los capitales uruguayos "exportados" la apropiación de plusvalía generada en otros países. En otros términos, si las inversiones de la Coca Cola o del Citicorp en el Uruguay extraerán plusvalía de los trabajadores uruguayos, las inversiones de Fernández Lladó en la Argentina o de Carrau Pujol en el Brasil o de cualquier otro uruguayo con intereses en el extranjero, extraerán plusvalía

a trabajadores extranjeros. Y esa plusvalía podrá ingresar al Uruguay o podrá ser invertida en cualquier otra zona del sistema capitalista mundial.

Desde el momento en que los capitalistas uruguayos se transforman en exportadores de capitales; sus fuentes de enriquecimiento ya no son sólo los trabajadores de un país, sino los del mundo entero. Es por esta caracterización que se "internacionalizan".

Existen dos formas fundamentales a través de las cuales se realiza la exportación de capitales desde el Uruguay: 1) la inversión de tipo pasivo, o rentística, que se concreta principalmente como depósitos de dinero en bancos del exterior; 2) la inversión de tipo empresarial, que se concreta por medio de la creación de empresas en otros países.

La inversión pasiva es la predominante. Existen diversas estimaciones, así como polémicas con respecto a las mismas, sobre cuál es el monto de los capitales de origen uruguayo depositados en la banca norteamericana, europea occidental y en los "paraísos financieros" -tipo Panamá, Bahamas, etc.-. Las estimaciones oscilan entre 2.000 y 4.000 millones de dólares. Más allá de las polémicas y de las dificultades de lograr cifras precisas y con rigor científico, las magnitudes son demasiado importantes como para despreciarlas. Téngase presente que la deuda externa del Uruguay es del orden de los 5.000 millones de dólares, el valor del capital fijo industrial de 1980 -a valores constantes de 1983- es de 3.463 millones de dólares (54) y que las exportaciones anuales del país son del orden de los 1.000 millones.

Un método aproximativo para conjeturar acerca de la "exportación de capitales" -o "fuga de capitales"- en el lenguaje corriente-, es el rubro "errores y omisiones" del Balance de Pagos. Entre 1951 y 1985 los saldos acumulados de ese rubro alcanzan a 1966,9 millones de dólares -la mayor parte acumulada en la década del 80- (55). Se aproxima esta cifra, considerada aisladamente, a una de las estimaciones posibles antes señaladas.

Otro indicador a tener en cuenta, y sobre el cual, poco se centra la atención, es el monto de intereses que el país percibe del exterior en concepto de colocaciones de capital. Tales intereses fueron, en los últimos años:

**Cuadro N° 15****Intereses percibidos por el Uruguay por depósitos en el exterior. (en millones de U\$S)**

| Años | U\$S  |
|------|-------|
| 1980 | 67,7  |
| 1981 | 145,8 |
| 1982 | 147,1 |
| 1983 | 62,5  |
| 1984 | 87,2  |
| 1985 | 76,5  |
| 1986 | 92,7  |

**FUENTE:** BCU. Boletín Estadístico.

Teniendo en cuenta la alta probabilidad de que una buena parte de los intereses no retornen al país sino que se capitalicen, si consideramos los años de cifras más altas y la hipótesis de una tasa de interés del 6%, se puede estimar que el capital que dio origen a ese interés -y que está colocado en el exterior- es de U\$S 2.451 millones.

¿Quiénes depositan sus capitales en los bancos del exterior?

Miles, y quizás decenas de miles de personas. Grandes y pequeños ahorristas buscan la seguridad de un depósito en el extranjero. Pero dada la alta concentración de la economía uruguaya, se puede presumir -sin mucho riesgo de equivocarse- que, en lo fundamental, son los "grandes capitales" los que constituyen el grueso de la exportación de capitales de tipo pasivo. Es notorio que varios grandes capitalistas nacionales en las últimas décadas han liquidado sus patrimonios empresariales -por lo general vendiéndolos a capitales extranjeros- y transformándose en simples rentistas, colocando sus capitales en el sistema bancario nacional o internacional, en títulos de deuda pública, etc.

El sistema financiero uruguayo ofrece múltiples mecanismos que facilitan este tipo de "exportaciones de capital". Uno de ellos es la operación de triangulación, mediante la cual los depositantes transfieren sus fondos a un banco del exterior asociado al banco del país y el primero devuelve los fondos como crédito de corresponsales. Aprovechando la libertad de salida de capital el depositante se cubre de un eventual control de cambios, el banco mantiene los fondos y la deuda externa del país crece (56).

Pero los grandes grupos, muy vinculados internacionalmente, son los que tienen mayores posibilidades de concretar grandes exportaciones de capital, tal como lo ilustramos en el caso del grupo económico vinculado al Deutsche Bank. El endeudamiento externo, en parte, es la contrapartida de la exportación de capitales.

Esta situación, en la que al menos una parte importante de los grandes capitales acumulados, así como múltiples capitales menores, está depositada en bancos del extranjero, crea las condiciones objetivas para que los capitalistas uruguayos tengan interés en el buen funcionamiento del sistema financiero internacional, que no tenga crisis ni amenazas de ningún tipo. Y las políticas que procuran eludir el pago de la deuda externa de los países del Tercer Mundo, o al menos amortiguar sus efectos negativos, en la medida en que pueden amenazar el equilibrio de aquel sistema, aparecen contrapuestas a los intereses de estos "exportadores de capitales" -grandes o chicos-. Se genera una especie de "solidaridad" -en un sentido muy abstracto- con el sistema capitalista en general. Quizás ésta sea la base objetiva para que no hayan aparecido en el seno de las clases propietarias uruguayas tendencias -como las que se han perfilado en otros países latinoamericanos- contrapuestas a la banca internacional, aunque ésta banca internacional, a través de la deuda externa, "recorte" la plusvalía generada en el país que los capitales nacionales podrían apropiarse.

La inversión de tipo empresarial en el exterior no es tan importante como la inversión de tipo pasivo, pero es más importante de lo que se piensa habitualmente. Pese a las dificultades para obtener información en estos temas, un relevamiento que realizamos indica que al menos 28 grupos económicos -o sea la cuarta parte de los 111 estudiados- tenían algún tipo de inversión empresarial en el exterior. Además, otros capitales menores no estructurados en grupos económicos, también tenían este tipo de inversiones.

Ejemplifiquemos. Ya Trias (57) había señalado la existencia de intereses en el exterior de los grupos Mailhos, Berembaum y Ferrés. Otros grupos son:

- Fernández Lladó, propietario del Frigorífico La Pampa, en Argentina;

- Wegbrait, propietario de las firmas Picasso en Argentina y Skippy en Paraguay;

- Carrau Pujol, propietario de Vinos Finos Santa Rosa en Brasil;

- García Gutiérrez, con una empresa de langostinos en la Argentina;
- Steverlynck, con acciones en Algodonera Flandria en Argentina;
- Gallinal-Heber y Rocca Couture, a través de Agromax -empresa madre- crearon filiales en Porto Alegre (Cramax) y en Argentina (Agromax SAIC);

- Chaquiríand y Bakirgian, propietarios de B y C en Buenos Aires;
- Peirano Facio, con Alimar y Banco Velox en Argentina, Cambio Guaraní en Paraguay, Cambio Velox en Nueva York y casa de cambio en San Pablo;

- Talheimer del grupo "Barraca Suiza", con fábricas en Alemania Federal, Canadá, Brasil y Africa;

- Parietti Simpson con campos en Paraguay;

- Etcheverrito, con acciones en la Cía. Argentina de Teléfonos;

- Soloducho, también con inversiones en la Argentina;

- Angelopulos, con intereses en Grecia;

- Otegui, con tierras en Argentina, presumiblemente con acciones en un banco británico y con "tradings" en Francia e Irán; por otra parte, junto con otros grandes accionistas del Banco Comercial -como Vargas Garmendia, Pardo Santayana, Braga, Irureta Goyena y otros- controla las colaterales financieras de ese banco en el exterior como el Bank Comercial Trust-Bahamas;

- tienen "tradings" en los EEUU los grupos Osami, Cubalan y Schlafrok; que no sólo comercializan la producción de vestimenta uruguaya sino también la proveniente de otros países;

- Supervielle, transformado en un financista internacional, copropietario de la Exprinter International Corporation, con sede en Panamá; también con intereses financieros con sede en Panamá: Damiani;

- Echeverría, en proceso de desintegración como grupo, estuvo en la Cía. Vidriaria Santa Marina de San Pablo -probablemente vinculada a Vidplan, de la que también formó parte-.

En algunos de los casos mencionados se trata de inmigrantes con una acumulación original externa, que conservaron.

Otros capitales con inversiones en el exterior:

- Metzen y Sena tiene una filial en Brasil;

- Dieste y Montañez -empresa constructora- tiene una subsidiaria en Brasil;

- El "grupo" formado por Civetta Retundo, Nieto Aemilius y Torterolo Ambrosioni -propietarios de Eximplata, Velcro Rioplatense y otras fir-



mas en el Uruguay- es accionista de 2 empresas de comercio internacional en la Argentina, es socio de una compañía dedicada al comercio internacional en Brasil y de una empresa de comercio internacional en EEUU;

- Chiarino Milans es cabañero en Brasil y Paraguay;

- Díaz Ayala, propietario de Minas Valencia, posee también industrias en Argentina (refractarios de dolomita, cemento blanco, pucurinas, pinturas minerales);

- Larrosa Olaso, posee Genética Ganadera S.A. en Argentina;

- Pérez Marexiano, cambista, tiene un escritorio en Buenos Aires;

- Ganduglia, tiene un cambio en Buenos Aires;

- Vidal Mosques, tiene negocios inmobiliarios en Argentina;

- Rozada Montemurro, tiene en Argentina "Rozada y cía" que exporta ganado para todo el mundo;

- Revello Hernández, tiene en Argentina: Resinas Argentinas S.A., Fiapa S.A., Datesa S.A., Ahru S.A., Bene S.A., etc.;

- Artagaveytia, posee campos en La Pampa, Argentina;

- El estudio Lecueder, posee oficinas en Buenos Aires y correspondientes en Chile, Venezuela, Paraguay, Brasil, Panamá, EEUU, Italia, Suiza y España.

Si partimos de la base que no se trata de una lista exhaustiva el lector podrá comprender la importancia de la tendencia exportadora de capitales que se va perfilando en el capitalismo uruguayo, y en qué medida se tiende a superar las fronteras nacionales. El capital las desborda, en primera instancia orientado hacia los países vecinos pero, incluso, se llega a invertir en los grandes centros del capitalismo.

La existencia de grandes capitales acumulados en el exterior nos plantea la necesidad de una reformulación -que no podemos concretar desde el punto de vista empírico- acerca del tamaño de los grupos económicos y, en general, de los grandes capitales. La proporción de lo invertido en Uruguay y de lo invertido en el exterior no es similar ni para todos los grupos ni para todos los capitales. Es muy probable que subvaluemos en cuanto a su tamaño a aquellos grupos que, hoy por hoy, ya tienen su inversión fundamental o mayoritaria, en el exterior. En efecto, en la escala nacional ocuparán una cierta posición en función de las inversiones que tienen en empresas del país, pero esa posición podría ascender considerablemente si incluyéramos las inversiones en el exterior. Otra vez, pues, se relativiza la cuestión de "lo grande", "lo

mediano" y "lo pequeño".

### **La tendencia "rentística"**

La internacionalización de los grandes capitales nacionales está vinculada a, y forma parte a su vez, de la creciente tendencia "rentística" de los capitales nacionales, incluidos los grandes capitales. Esto significa que, cada vez más, se tiende hacia inversiones no empresariales, sino pasivas. No sólo en el exterior del país -tal como ya lo señalamos- sino también en el interior del país.

Esta tendencia -sobre la que por cierto las investigaciones científicas deben profundizar- se manifiesta en:

- un número creciente de grandes empresarios que liquidan sus patrimonios empresariales para transformarlos en capitales pasivos;

- -por lo tanto, un número creciente de rentistas -y de grandes rentistas- que viven de las rentas que les proporcionan sus depósitos bancarios o sus títulos o sus acciones, sin jugar ningún papel en la organización de la producción ni en el funcionamiento económico de la sociedad; su posición es típicamente "parasitaria"; se pueden detectar en una lectura atenta de las "notas sociales" de la prensa, donde en los "círculos escogidos" aparecen muchos nombres que no figuran en ningún tipo de empresa ni establecimiento rural de alguna importancia;

- una creciente proporción de los activos de los grandes capitalistas empresarios, constituidos no por capital efectivo sino por capital ficticio. Aún los grandes empresarios, cada vez más son ellos mismos "rentistas". Los "resultados financieros" de sus empresas -o sus inversiones personales- van adquiriendo más importancia que las utilidades derivadas de la actividad productiva o comercial propiamente dicha. Incluso es posible encontrar muchas empresas "fundidas" pero cuyos propietarios están prósperos; las empresas están endeudadas, pero los propietarios tienen importantes depósitos y, por tanto, son acreedores.

Son indicios cuantitativos de esta tendencia las crecientes colocaciones en el sistema financiero internacional (de las que ya dimos cuenta), las crecientes colocaciones en el sistema financiero nacional, así como en títulos de deuda pública. A fines de 1986, los bonos del tesoro y las letras de tesorería en moneda extranjera en circulación sumaban U\$S 1.284,6 millones. Si en 1970 los intereses de la deuda pública representaban el 0,3% del ingreso bruto nacional a precios de

mercado, en 1982 ya representaban el 1,4% (58).

**Cuadro Nº 16**

**Inversión en deuda pública y participación de sus intereses en el Ingreso Nacional.**

| Años | Circulante de Bonos del Tesoro<br>+ Letras de Tesorería en m/e<br>(millones de U\$S) | Intereses de Deuda Pública en el<br>ingreso bruto nacional a precios<br>de mercado (en %) |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1970 |                                                                                      | 0,3                                                                                       |
| 1971 |                                                                                      | 0,4                                                                                       |
| 1972 |                                                                                      | 0,6                                                                                       |
| 1973 |                                                                                      | 0,6                                                                                       |
| 1974 | 146:1                                                                                | 0,3                                                                                       |
| 1975 | 247:3                                                                                | 0,4                                                                                       |
| 1976 | 297:1                                                                                | 0,6                                                                                       |
| 1977 | 307:0                                                                                | 1,4                                                                                       |
| 1978 | 287:6                                                                                | 0,3                                                                                       |
| 1979 | 272:1                                                                                | 0,2                                                                                       |
| 1980 | 262:0                                                                                | 0,3                                                                                       |
| 1981 | 266:6                                                                                | 0,3                                                                                       |
| 1982 | 429:4                                                                                | 1,4                                                                                       |
| 1983 | 683:3                                                                                |                                                                                           |
| 1984 | 945:7                                                                                |                                                                                           |
| 1985 | 1130:1                                                                               |                                                                                           |
| 1986 | 1284:6                                                                               |                                                                                           |

FUENTE: BCU.

La importancia de las colocaciones en préstamos al Estado -lo cual se refleja en los valores de circulante de Bonos y Letras- indica que el carácter "parasitario" de los capitales "rentistas" opera como fuente de explotación indirecta sobre el conjunto de la población, propietarios de medios de producción incluidos. En efecto, la emisión de títulos por parte del Estado con el objetivo de captar ahorros para financiar sus déficits, genera intereses que remuneran a los "prestamistas", o sea a los poseedores de Bonos y Letras. Pero ¿quién financia los intereses que el Estado abona? Los impuestos, que son pagados por toda la población, aunque no en proporciones similares, si tenemos en cuenta que los impuestos al consumo son los principales. Por lo tanto, hay

una transferencia de recursos de la población hacia los "rentistas" a través del Estado.

SOCIEDAD ---> Impuestos ----> ESTADO ---> Intereses ---> RENTISTAS

Si bien entre los "rentistas" hay una gran masa de pequeños ahorristas -pequeños empresarios, trabajadores independientes, incluso jubilados y asalariados-, se puede presumir que el grueso de la deuda pública está concentrado en pocas manos, tal como se ha puesto de manifiesto en ocasión de ciertas emisiones. Mientras partes abrumadoramente mayoritarias eran destinadas a los bancos y a la bolsa -que a su vez lo reservan para los grandes clientes-, partes muy pequeñas se debían distribuir entre miles de pequeños demandantes.

La situación del rentista -que sólo es rentista en lo fundamental-, y en particular la del gran rentista, genera intereses específicos, que no son los empresariales, e incluso están contrapuestos al capital empresarial. Al gran rentista le interesa la estabilidad de la fuente de sus ingresos -el sistema financiero internacional o nacional, el Estado-. Si posee acciones de empresas le interesa la máxima distribución de dividendos, aún cuando eso reduzca las posibilidades de capitalizar utilidades y por lo tanto de invertir. En cuanto "pasivo" de cierto nivel de consumo, le interesa acceder a productos sofisticados obtenidos en el exterior -lo cual lleva a aumentar las importaciones de tipo suntuario que afectan el balance de pagos- y aún acceder a productos competitivos de los de la industria nacional mejores o más baratos, lo que los enfrenta objetivamente a los intereses de los capitales nacionales vinculados a la producción material (59).

### IV.3. CENTRALIZACION Y ACUMULACION

La centralización del capital implica un cambio en la distribución de los capitales, una redistribución de los mismos, la unión de diferentes núcleos de acumulación y concentración -anteriormente independientes- bajo un mismo poder de decisión; en suma, la atracción del capital por el capital. La centralización del capital significa que los "capitales centralizadores" incrementaron su acumulación de capital o, al menos, el capital de que disponen y pueden utilizar. Pero, al mismo tiempo, significa que otros capitales desaparecen, desacumulan o pierden poder de disposición sobre sus capitales. Se trata de una redistribución sin que medie ninguna acumulación a escala social, ninguna creación de nueva riqueza, simplemente un cambio de manos de la riqueza ya existente.

La centralización y la concentración son métodos diferenciados de la acumulación de capital, pero estrechamente vinculados entre sí. Uno y otro implican una distribución desigual de los medios de producción de la sociedad. La concentración implica creación de nueva riqueza y su apropiación privada, sin que se afecte la autonomía o independencia de los capitales existentes, mientras que la centralización afecta esa autonomía al colocar distintos capitales independientes bajo un mismo poder de decisión.

La acumulación, como crecimiento gradual del capital -a través de la sucesiva capitalización de la plusvalía apropiada por cada capital individual- es un procedimiento lento comparado con la centralización, que lo único que hace es cambiar el aspecto cuantitativo de las distintas partes del capital social. La centralización puede agrupar capitales con una gran velocidad, como -por ejemplo- en el caso de la creación de sociedades anónimas. Ciertas grandes inversiones, que exigen de una gran masa de capital invertido, no se hubieran podido concretar si hubiera sido necesario esperar que los capitales individuales se acumularan lo suficiente. Los métodos de centralización lo pueden lograr en muy poco tiempo. La centralización acelera y aumenta la acumulación (60).

"A través de las fusiones, transferencias de empresas y quiebras se produce una redistribución de los capitales existentes, centralizándose ahora en menos manos. La centralización del capital constituye una

tendencia que responde a las leyes del desarrollo capitalista, pero que no debe entenderse como un proceso lineal, sino que su evolución está signada por movimientos cíclicos, en los cuales hay fases de auge y fases de estabilización o declinación. Esta tendencia de largo plazo al agrupamiento de los capitales bajo un control cada vez más reducido, no debe visualizarse como un proceso que desemboca en una situación donde todos los medios de producción social pertenecen a un contado número de capitalistas"(61).

La centralización del capital se puede concretar al menos mediante:

1- La creación de sociedades anónimas que , a través de la emisión de acciones, agrupan bajo el mando del grupo dirigente de la sociedad, los capitales de multitud de ahorristas que suscriben esas acciones. Ya comentamos el rol limitado que ese mecanismo ha desempeñado en el funcionamiento del capitalismo uruguayo.

2- El sistema de crédito. La banca reúne el capital- dinero disponible de la sociedad y lo pone a disposición del gran capital centralizado, constituyéndose en "arma adicional y terrible de la lucha competitiva" y transformándose "en un inmenso mecanismo social destinado a centralizar al máximo los capitales". Sobre este mecanismo centralizador nos detendremos en un capítulo posterior.

3- La destrucción de otros capitales individuales y la absorción de sus elementos componentes. Se puede concretar por medio de la adquisición de empresas, la fusión o la absorción. Unos capitales pasan a disponer de patrimonios empresariales antes pertenecientes a otros capitales. En el control y la fusión de empresas preexistentes se pueden dar distintos casos:

i- subsiste la empresa adquirida como entidad jurídicamente autónoma pero se concreta una armonización de políticas, pudiendo llegar a la integración completa de su gestión.

ii- se disuelve la empresa controlada (el caso de la eliminación de un competidor).

iii- se absorbe la empresa adquirida, incorporándose sus activos (aumenta el capital social, por lo tanto) y produciéndose un cambio de las acciones. Cuando la empresa absorbente es mayor que la absorbida se habla de absorción. Cuando las empresas son comparables se habla de fusión.

La centralización está determinada por

1-I.a competencia entre los capitalistas.

"La competencia es una lucha que se libra a fuerza de abaratar la mercancía. La baratura de los productos depende, *ceteris paribus*, de la productividad del trabajo, y ésta, a su vez, de la escala de producción. Los grandes capitales vencen a los pequeños... Se produce la competencia en razón directa del número y en razón inversa del volumen de los capitales que intervienen en la lucha. La competencia termina siempre con la ruina de los pequeños capitalistas, cuyos capitales desaparecen o van a parar a manos de los vencedores".(62)

2- La existencia de una escala mínima de producción que, en ciertas ramas, exige de grandes volúmenes de capital que ya deben estar centralizados antes de que las empresas se pongan en marcha.

3- El papel del crédito.

### **La adquisición de empresas de los competidores**

Ejemplifiquemos.

La competencia en los distintos mercados opone a los diferentes capitalistas. Los métodos de lucha pueden ser variados. Pero, en la lid, es posible que algunos de los competidores caiga. Una de las formas más frecuente que registra la historia económica uruguaya reciente es que uno de los competidores, el triunfante, adquiera la empresa del vencido, absorbiendo su capital así como la porción de mercado que usufrutuaba. Así, por ejemplo:

-El grupo Strauch adquirió la firma Intertalkie, que le hacía la competencia a Conatel S.A. en el ramo de la telefonía y Conatel pasó a manejar su política comercial;

-Los grupos Bakirgian-Chaquiriand adquirieron Ardea que era competidora de Industria Textil del Este en hilados de algodón: coincidía el grosor de los hilados que producían; luego de ardua competencia los antiguos propietarios se vieron obligados a vender. Ya dueños del mercado de ese rubro específico, con Ardea se dedicaron a trabajar con hilados de un cierto grosor, y con Ind. Textil del Este con hilados de un grosor diferente;

-Los grupos propietarios de Disco del Uruguay S.A. (Cardoso Guani, Cardoso Cuenca, Vejo, Pombo) absorbieron sucesivamente distintas cadenas de supermercados competidoras como Dumbo -hoy Lublo S.A.-, Circo -hoy Merisa S.A.- y Chip -hoy Arsenal S.A.-, cuyos paquetes accionarios pasaron a pertenecer a Disco;

-El grupo Gard -ya con firme base en la industria molinera- adquirió el Molino Erlea de Paysandú, con el objetivo de cerrarlo o mantenerlo en un nivel de actividad compatible con las necesidades del grupo;

-El grupo Canabal -radicado en la industria papelera- adquirió la papelera y cartonera CICSSA;

-El grupo de Barraca Suiza, radicado en la industria de la madera, adquirió la Fábrica Nacional de Madera Compensada Ricardo Vazquez y Cia., que antes le trabajaba "a façon";

-Alcan Aluminios, que décadas atrás absorbió empresas competidoras, como Alosa, en años recientes hizo lo propio con pequeñas firmas como Pirco S.A. -distribuidora de productos de aluminio cuyos activos pasaron a Alcan y los servicios que prestaba se incorporaron como "departamento de ventas directas";

-El grupo Slowak fusionó Sintéticos Slowak con Hisisa -única competidora en el rubro textil específico- y ésta fue cerrada.

En algunos de estos casos, así como en otros que no reseñamos para no fatigar al lector, ha sido clave el crédito bancario que ha permitido a los grupos "centralizadores" disponer del capital-dinero suficiente para imponerse y proceder a la compra de la empresa rival.

## **Dos modelos de crecimiento de los grupos económicos**

Si nos atenemos, pues, a las dos modalidades de acumulación antes referidas (centralización, concentración), identificamos una en aquellos grupos económicos que, habiendo crecido lo han hecho en base a la adquisición de empresas preexistentes pertenecientes a otros capitales, e identificando la otra modalidad en aquellos grupos que habiendo crecido lo han hecho en base a la creación de nuevas empresas y/o ampliación de las que ya le pertenecían. Puede existir grupos que combinen una y otra modalidad.

Al menos el 29% de los grupo del estrato 1, el 39% de los grupos del estrato 2 y el 22% de los grupos del estrato 3, han incluido en sus estrategias el crecimiento en base a la adquisición de empresas preexistentes pertenecientes a otros capitales -ya sea en forma exclusiva o en combinación con la otra alternativa- en el período iniciado en la década de los 70.

Otra perspectiva para visualizar la misma cuestión: sólo el 8% de las



actuales grandes empresas industriales fue creado a partir de 1973 (63). Y sólo el 22% de los proyectos de inversión declarados de interés nacional -desde 1974 a 1985- son empresas nuevas; el 78% restante son ampliaciones de las ya existentes.

Esto indicaría que la modalidad fundamental de crecimiento del gran capital centralizado en la nueva fase de acumulación abierta en los años 70, no fue ni la absorción de empresas ajenas -aunque la misma existió en un número de casos nada despreciable-, ni fue tampoco la creación de nuevas empresas -aunque se crearon numerosas empresas en este período-. La modalidad predominante, aún coexistiendo con las anteriores, fue la ampliación de las empresas preexistentes.

Esto sólo puede ser comprensible a la luz del proceso de acumulación global que el gran capital hegemoniza -y sobre el cual volveremos más adelante-. Señalemos, sin embargo, lo siguiente:

-Entre 1955 y 1974 rigió en la economía uruguaya un verdadero "patrón de desacumulación". Los niveles de inversión fueron insuficientes para reponer los medios de producción obsoletos o cuya vida útil cesó. La plusvalía tendió a canalizarse crecientemente a través del consumo suntuario, de la inversión especulativa y de la exportación de capitales. En esas condiciones de estancamiento y crisis, es presumible que se haya acentuado la tendencia "centralizadora". Pero, a la vez, se gestaron reestructuras económicas que fueron la base para la aparición de nuevos grupos económicos. Es así que, entre 1959 y 1973 se creó el 26% de las actuales grandes empresas industriales (63).

-Entre 1975 y 1981, en el contexto institucional de una dictadura se reanuda la acumulación productiva y el país vive un importante crecimiento económico. Se gesta un nuevo "patrón de acumulación". En esas condiciones, aún cuando la lucha entre capitales por absorber los capitales unos de otros no cesa -porque responde a la lógica de funcionamiento del sistema-, esa lucha se ve opacada por un crecimiento productivo, por la acumulación efectiva de riquezas nuevas. Y dentro de esta acumulación y concentración privada predominó, más bien, la ampliación de lo ya existente, antes que la creación de nuevas unidades productivas.

-La grave crisis desatada en 1982 seguramente reavivó la tendencia centralizadora mientras frenó el proceso de acumulación real.

Sin embargo, el predominio de la acumulación productiva y la concentración sobre la centralización -como modalidad fundamental- no

debe ocultar un hecho sustancial: el alto grado de concentración del capital y de las inversiones realizadas, tal como lo ejemplifica el caso de la industria; que fue el eje dinámico del último período.

### **Alto grado de concentración del capital y de las inversiones. El caso de la industria.**

Las empresas que ocupaban 100 o más trabajadores concentraron el 55% de la inversión industrial en 1970-81 y más del 70% del capital acumulado a 1978; las 100 mayores empresas -según el Valor Bruto de la Producción- realizaron entre el 35 -50% de aquella inversión y dispusieron en 1978 del 50% del capital (63).

Si bien la mayor contribución al crecimiento de la inversión en el período de recuperación y auge industrial fue aportada por las empresas mayores, las medianas y pequeñas acumularon a tasas importantes y, en algunos casos, superiores a las medias. Las cifras anteriores, indicativas de la alta concentración, sugieren a la vez que en el período de crecimiento industrial se produjo cierta desconcentración. Las nuevas inversiones estuvieron menos concentradas que el capital original debido a la irrupción de nuevas empresas, particularmente en las ramas orientadas a la exportación no tradicional.

Por su parte, las empresas con participación de capital extranjero conservaron -más allá de las fluctuaciones- una proporción relativamente estable de las inversiones industriales y del capital acumulado industrial.

Una destacada fracción del nuevo capital creado en la industria en el período reciente -aproximadamente el 30% (63)- fue invertido en el marco de la Ley de Promoción Industrial. Este estableció que para los proyectos de inversión declarados de interés nacional se aplicarían medidas de franquicias fiscales y de asistencia crediticia directa. Las inversiones en este marco reflejan, en parte, influencia de los distintos agentes económicos sobre esta instancia de decisión gubernamental. Este tipo de inversión estuvo altamente centralizado: las 10 empresas con mayores inversiones controlaban el 35,1% de toda la inversión declarada de interés nacional; las 22 mayores el 50,4% y las 50 mayores casi el 70%. (63)

¿Cómo se distribuyó esa inversión entre los diferentes tipos de capital?

El 38,9% de los proyectos y el 53,8% del valor de la inversión declarada de interés nacional, correspondió a empresas pertenecientes al gran capital. El 13,7% de los proyectos y el 28,9% del valor correspondió a empresas de capital extranjero, en tanto el 46,7% de los proyectos, pero apenas el 17,3% del valor de la inversión, correspondió a empresas de mediano capital. (64).

### **Mercado interno, conglomeración y centralización.**

Como lo muestra el cuadro número 17, se puede afirmar que:

- aquellos grupos que se han desarrollado preponderantemente por "integración vertical" han tendido a desplegar una estrategia de tipo "concentrador". Es decir, en lo fundamental han creado nuevas empresas o ampliado las que ya tenían, incorporando nuevas fases de producción o comercialización a la cadena productiva que controlan directamente. Su crecimiento no se basó en el desplazamiento de competidores.

- en cambio, entre los grupos que se desarrollaron por "conglomeración" o "mixtos" -que incluyen tanto conglomeración como integración vertical-, se equilibran aquellos que desplegaron una estrategia "concentradora" con los que aplicaron una estrategia "centralizadora" -en forma pura o mixta-.

- los grupos alta o medianamente exportadores, en los cuales la orientación o la reconversión hacia el mercado externo desempeñó un rol fundamental en su desarrollo, han tendido preponderantemente a una estrategia "concentradora". Esto se comprendería en un contexto en el cual las actividades de mayor dinamismo fueron las exportadoras. La amplitud -al menos transitoria- del mercado mundial, permitiría crecer sin una necesidad imperiosa de destruir a otros capitales y absorber sus desintegrados elementos.

- en cambio, entre los grupos orientados fundamentalmente hacia el mercado interno, predominan aquellos que -en forma pura o mixta- han incluido en sus estrategias la "centralización". Lo explicaría la relativa estrechez del mercado interno que, de no ampliarse, no permitiría la existencia de demasiados competidores y obligaría, para abrirse camino y crecer, a derrotar y desplazar a otros capitales. En otros términos, la estrategia "centralizadora" estaría fuertemente asociada a la estrategia de "monopolización".

**Cuadro Nº 17****Modalidad de crecimiento de los grupos económicos.****(En % de los 111 grupos que aplican una u otra estrategia)**

|                                          |                      | "concentradora" | "mixta" | "centralizadora" | Total |
|------------------------------------------|----------------------|-----------------|---------|------------------|-------|
| <i>Según tipo de crecimiento (1)</i>     | Integración vertical | 77,7            | 11,1    | 11,1             | 100   |
|                                          | Conglomeración       | 53,3            | 33,3    | 13,3             | 100   |
|                                          | Mixto                | 54,5            | 27,2    | 18,3             | 100   |
| <i>Según especialización exportadora</i> | ALTA                 | 71,4            | 21,4    | 7,2              | 100   |
|                                          | MEDIANA              | 66,7            | 8,3     | 25,0             | 100   |
|                                          | BAJA                 | 42,1            | 36,8    | 21,1             | 100   |

(1) Estos tipos de crecimiento son analizados en el punto IV.4.

FUENTE: Elaboración propia.

**Un ejemplo del modelo "centralizador": el grupo Gard.**

Gard es el típico caso del "self made man" uruguayo de las últimas décadas. De ser receptor de trigo, funcionario del grupo Bunge y Born que hasta los años 60 era hegemónico en los complejos triguero y aceitero, se fue convirtiendo en uno de los grupos más fuertes y terminó logrando la hegemonía que antes ostentaban sus patrones.

El proceso de absorción y compra de empresas preexistentes se inició a comienzos de los años 60 y aún no ha culminado. Ingresó en el Molino Río Uruguay, que estaba en mala situación económica, y lo hizo funcionar, haciéndose del control de la empresa. Posteriormente asume el control de Aceiteras del Uruguay y Cidac Unidas. Sus "métodos de lucha" le permitieron competir aún con Bunge y Born.

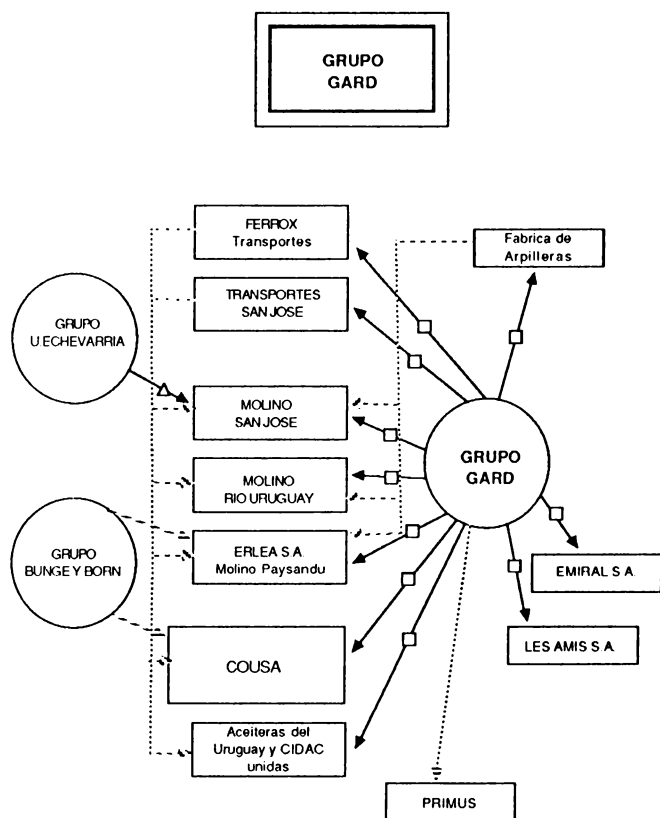
Fue completando el "imperio triguero" con el control sobre el Molino San José -luego de diversas maniobras-, adquiriendo Erlea de Paysandú y otros. Gard actualmente posee el 26,5% de la capacidad instalada molinera, pero controla el 32% de la molienda de trigo.

El "imperio aceitero" lo logró con la adquisición de COUSA -que pertenecía a Bunge y Born-. Actualmente controla más de la mitad de la producción aceitera.

Otras incorporaciones fueron las de empresas de transporte de carga (Ferrox, Transportes San José), fábrica de bolsas de arpillera, etc.

Gráfico No. 13.

# GRUPO GARD



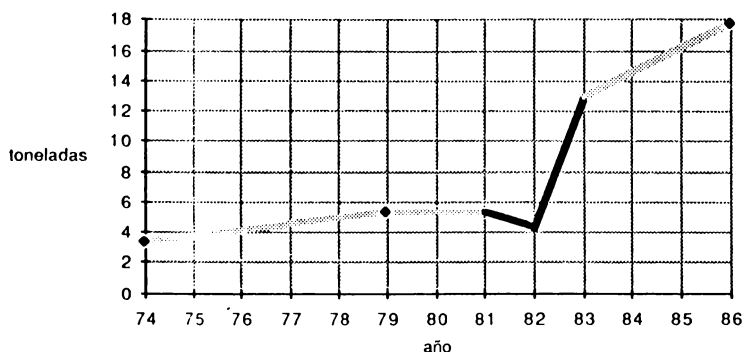
## Ejemplos del modelo "concentrador"

El lector podrá encontrar en los gráficos Nos. 14 a 18, una ilustración referida a grupos económicos "concentradores", cuyo crecimiento fundamental -en el último período- se debió a la ampliación del capital y de la capacidad productiva de sus empresas.

\* El grupo Ferrer, basado en el control del complejo arrocero por medio de los molinos de Saman, y orientado hacia el mercado exterior, llegó a multiplicar por 12 su producción de mediados de la década del 60. Si bien el crecimiento fue continuo, el gran salto ocurre en la segunda mitad de los años 70. Además creó empresas productivas nuevas, como Arrozur y Comisaco -en sociedad con otros capitales-. La otra base de Ferrer, Azucarlito, también creció hasta mediados de los 70. Posteriormente se diversificó hacia el Citrus con la creación de Azucitrus.

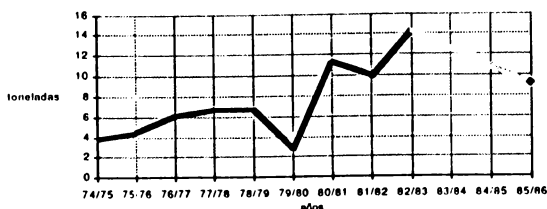
**Gráfico No. 14.**

**Exportaciones de Cítrica Salteña (Grupo Caputto) 1974-1986.**



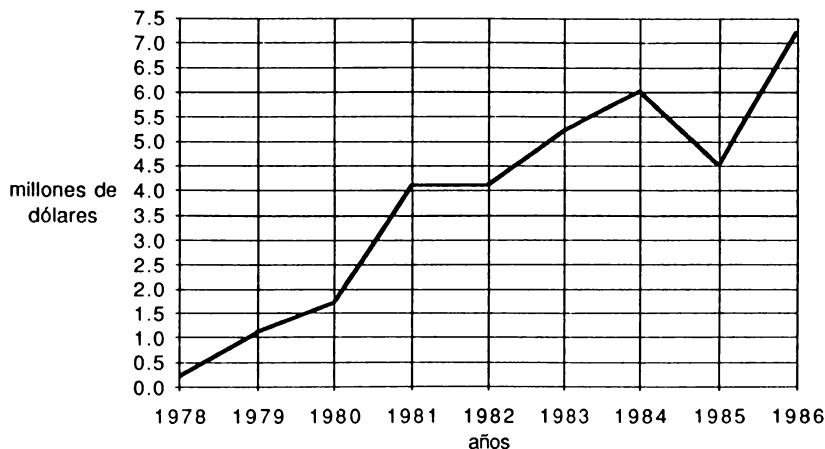
\* El grupo Caputto, que conforma un complejo agro-industrial-comercial con base en la citricultura y orientado principalmente hacia el mercado exterior, aumentó más de 5 veces sus exportaciones entre 1974 y 1986. El salto mayor fue en la década del 80. (Gráfico No 14)

**Gráfico No. 15**  
**Exportaciones de Otegui Hnos., Lanera Santa María y Lavadero**  
**Trinidad. (totales netos en toneladas de lana).**



El grupo Otegui, originalmente basado en una barraca lanera, se expandió verticalmente con la creación de Lanera Santa María -donde antes estaba la textil Manufactura Norte- y otras empresas. Sus exportaciones de lana más que se triplicaron. El salto mayor fue dado a comienzos de la década de los 80. Por otra parte ha realizado a nuevas inversiones diversificadas (Funsu, tambo, etc.) (Gráfico No. 15).

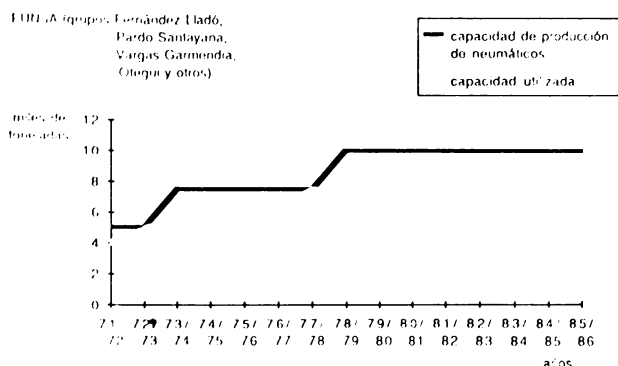
**Gráfico No. 16.**  
**Exportaciones de Deganía S.A. (Grupo Wallerstein - Weimberger) 1978-1986.**



\* El grupo Wallerstein-Weinberger, en la actividad de cuero y vestimenta, primordialmente orientado a la exportación, multiplicó por 36 sus exportaciones entre 1978 y 1986. (Gráfico No 16).

**Gráfico No. 17.**

**Capacidad instalada y utilizada en Funsa. 1971-1985.**



\* FUNSA, orientada hacia el mercado interno, creció por el lado de la exportación. Junto a una renovación tecnológica duplicó su capacidad de producción durante los años 70. También se duplicó su producción, pero la crisis -incluidas algunas medidas de la política económica- la golpeó de tal manera que en 1985/86 tenía una producción real inferior a la de 1971/72. (Gráfico No. 17).

\* El grupo Slowak, aunque exportador, tiene su mayor producción orientada hacia el mercado interno. Luego de la crisis de comienzos de los 80 se recuperó alcanzando ventas reales superiores en más de un 50% a las del periodo de precrisis.

Los grupos que nos sirven de ilustración del modelo se caracterizan por:

- combinar algunos la modalidad "concentración", con la "centralización".

- tener un peso creciente, y en algunos casos hegemónico, en los respectivos mercados. Crecen los porcentajes del mercado que controlan. En otros términos, la acumulación real de capital así como el res-



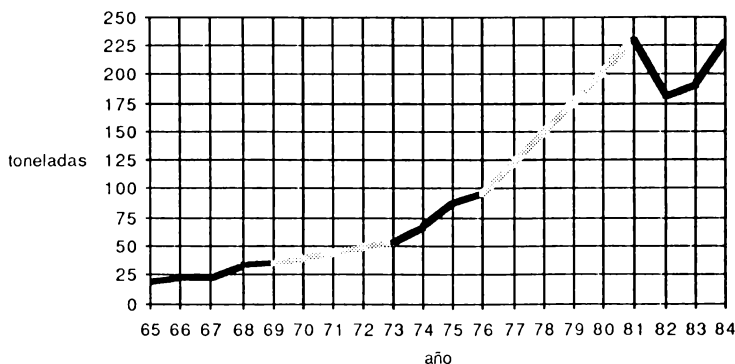
pectivo crecimiento productivo, están vinculados a una tendencia monopolística.

Por otra parte se observa que algunos de estos crecimientos se producen en el curso de los años 80, o los años 80 son de consolidación de crecimientos anteriores. Al tratarse de años de recesión productiva, en tales crecimientos está implícita una centralización de capitales a escala global. En efecto, en el cuadro de la crisis se han destruido muchos capitales, que han cedido su lugar. Las posiciones que éstos abandonan son ganadas por los que siguen creciendo durante la crisis: en la estructura global del capital social se han concretado nuevas redistribuciones en favor de los "más dinámicos".

Las crisis, pues, no son malas para todos. Algunos ganan y crecen...

## Gráfico Nº 18

Grupo Ferrés: La producción de Saman  
(en toneladas de arroz procesado)  
1970-72 y 1977-81: sin datos



#### IV. 4 CONGLOMERACION E INTEGRACION VERTICAL

Dada la existencia de grupos económicos que han "concentrado" capital, que han acumulado productivamente, o que han "centralizado", capital en su favor, cabe plantearse ¿en qué direcciones han crecido? ¿qué tipo de estructuras han desarrollado en relación al encadenamiento productivo de las actividades que realizan?

Se podría caracterizar al menos las siguientes direcciones de crecimiento:

1. *Concentración horizontal.* Cuando se asiste a la concentración de empresas pertenecientes a un mismo sector de actividad y situadas en un mismo estadio de producción. Es el caso de una cadena de supermercados que va incorporando nuevos supermercados a su red económica. Por ejemplo, la expansión del Disco. En tanto el mero crecimiento en la misma rama de actividad no supone una diversificación - que es lo que da origen al concepto de "grupo económico"-, y que los casos en que tal tipo de expansión se ha dado han respondido a los procesos ya analizados de "centralización" de capitales, no consideraremos tal tipo de estrategia en este análisis.

2. *Integración vertical.* Cuando se asiste a la concentración de empresas situadas las unas a continuación de las otras dentro de un mismo proceso de producción. Es el caso, por ejemplo, del grupo Canabal que, por medio de Ipusa y otras firmas cumple el ciclo completo del papel en sus distintas fases de producción: la forestación -que proporciona la materia prima-, la fabricación de papel, la confección de productos derivados de papel, e incluso la impresión.

3. *Conglomeración.* Cuando se diversifican las actividades, incorporándose actividades nuevas que no forman parte del mismo proceso de producción o de la misma cadena productiva. Es el caso de Gard, desarrollado en la industria molinera y diversificado a la industria acétera y a otras actividades.

4. *Mixta.* Cuando se combina el desarrollo por integración vertical con la conglomeración.

La integración vertical permite controlar toda o gran parte de la cadena productiva. Esto elimina la dependencia del abastecimiento por otros capitales y asegura la captación de toda la plusvalía generada en "su interior", sin pujas redistributivas en torno a los precios con otros capitales. Una fábrica de vestimenta de cuero que disponga de una

curtiembre, ya no tendrá que pujar en el mercado ni por el abastecimiento de cueros curtidos ni por sus precios; ese abastecimiento se producirá en el interior del grupo económico y será éste quien determine el precio por la transacción entre sus propias firmas (65). La estrategia de desarrollo por integración vertical tiene una debilidad: al no diversificarse, la rentabilidad del grupo económico dependerá por completo del resultado de un único tipo de productos -el que se elabora dentro de la cadena productiva que el grupo controla-, y esto aumenta sus riesgos.

Precisamente, la estrategia de conglomeración, de diversificación de actividades, apunta a neutralizar ese riesgo. El grupo económico implantado en distintas actividades no encadenadas entre sí diversifica el riesgo y alcanzará su rentabilidad global en función del conjunto de sus actividades. No depende de los altibajos del mercado de un único producto: las caídas de unos productos pueden ser compensadas con las alzas de otros.

Pero la conglomeración, por sí sola, no aprovecha las ventajas de la integración vertical: no está asegurado el control de la cadena productiva o, al menos, de ciertas fases de ella.

Las estrategias mixtas, que combinan la conglomeración con la integración vertical, permiten aprovechar las ventajas de una y de otra, maximizando las posibilidades del grupo. Justamente, y no es por casualidad, las estrategias mixtas predominan entre los grupos económicos mayores (10 en 14) y entre los grupos "estratégicos" (21 en 40).

### **Los grupos económicos y las estrategias de crecimiento**

Los grupos se dividen, aproximadamente, en tres tercios, según se hayan orientado por una u otra de las mencionadas direcciones de crecimiento. Es decir, no existe una estrategia preponderante para el conjunto de los grupos económicos nacionales.

El panorama cambia, en parte, cuando consideramos la orientación de los grupos según su tamaño, tal como se puede observar en el cuadro número 18.

Mientras en los grupos de gran tamaño predomina la estrategia mixta, en los grupos medianos se encuentran todas las estrategias. Los pequeños, con una distribución similar, tienden mayoritariamente a la conglomeración o su estructura incipiente aún no permite detectar cla-

**Cuadro No. 18.**

**Las estrategias de crecimiento según el tamaño de los grupos.  
(en número de grupos)**

| Estrategias de crecimiento | Tamaño            |                        |                        |
|----------------------------|-------------------|------------------------|------------------------|
|                            | Grandes (estr. 1) | Medianos (estr. 2 y 3) | Pequeños (estr. 4 y 5) |
| Int. Vertical              | 2                 | 20                     | 7                      |
| Conglomeración             | 2                 | 16                     | 12                     |
| Mixtas                     | 10                | 17                     | 6                      |
| Otras (*)                  |                   | 3                      | 16                     |
| Total                      | 14                | 56                     | 41                     |

(\*) Se trata principalmente de "Grupos de transición", cuya estructura incipiente no pone de manifiesto, aún, ninguna de las tres estrategias consideradas.

FUENTE: Elaboración propia.

ramente una u otra estrategia.

Sin duda, alcanzar una estrategia mixta plenamente desarrollada exige de un cierto nivel de acumulación, ya que se trata de crecer en dos direcciones distintas. Pero, a la vez, en la medida en que puede ser la estrategia menos riesgosa y con mayores perspectivas de éxito, los grandes grupos tenderán a ella, por ser quienes tienen más posibilidades de aplicarla.

Entre los grupos estratégicos, que han alcanzado posiciones dominantes en "núcleos" de las principales cadenas productivas, también predomina la estrategia mixta. Considerando que dicha estrategia incluye la integración vertical, resulta que el 80% de los grupos estratégicos, en su desarrollo, han ido incorporando distintas fases de producción de una misma cadena productiva. La integración vertical -parcial o total- tendería a reforzar las posiciones oligopólicas en los mercados fundamentales.

Entre los grupos altamente especializados en la exportación tenderían a predominar los que se desarrollan por integración vertical, mientras que entre los altamente dependientes del mercado interno predominan los que se desarrollan por conglomeración o mixtos. La posible explicación es que quienes se han insertado en un mercado relativa-

**Cuadro N° 19**

**Las estrategias de crecimiento según el carácter estratégico y la especialización exportadora de los grupos.**

| Estrategia     | Estratégicos |    | Especialización exportadora |       |      |
|----------------|--------------|----|-----------------------------|-------|------|
|                | NO           | SI | BAJA                        | MEDIA | ALTA |
| Int. Vertical  | 18           | 11 | 9                           | 4     | 16   |
| Conglomeración | 24           | 6  | 19                          | 6     | 5    |
| Mixtas         | 12           | 21 | 13                          | 11    | 9    |
| Otras (*)      | 17           | 2  | 11                          | 3     | 5    |
| Total          | 71           | 40 | 52                          | 24    | 35   |

(\*) Idem. cuadro n° 18. —El carácter estratégico se estudia en el capítulo III y la especialización exportadora en el IV.5.

FUENTE: Elaboración propia.

mente amplio con un determinado producto, podrían seguir creciendo - aparentemente sin mayores limitaciones- en base a la misma producción. Su expansión se daría entonces sobre la base de ir integrando nuevas fases de la elaboración de ese producto, con las ventajas del control de la cadena productiva. En cambio, quienes se basan en la realización de su producción en el mercado interno, relativamente estrecho, con la integración vertical aumentarían aún más los riesgos, mientras que la diversificación les daría mayores seguridades para expandirse.

### **El modelo de integración vertical**

En el marco del modelo de crecimiento por integración vertical se dan diferentes situaciones, según el tipo de fases que se integren. Podemos encontrar así:

\* *Integración de distintas fases industriales.* Es el caso, por ejemplo, del grupo Steverlynck que integra la producción de telas planas y tejidos de punto con la de hilados de algodón (TextilMiguelete) y con la producción de poliéster -a través de la empresa Polímeros Uruguayos,

que posee en sociedad con otros grupos-. O el de Shlafrok que integra la producción de prendas de cuero y de carteras, con la curtiembre. En algunos casos la integración procura el aprovechamiento de subproductos de la actividad principal del grupo, como Torino, que por medio de Fortuna aprovecha los subproductos de la industria aceitera.

\* *Integración de la fase industrial con la comercial.* En algunos casos, como el de Ferrés con SAMU o el de Aznares con Cía. Aznares, por medio de la integración de la actividad comercializadora se procura controlar la distribución y captar el "margen comercial" de su propia producción. En otros casos, como el de Manzanares o el de Mosca, las actividades industriales que se van integrando son subsidiarias de una actividad principalmente comercial.

\* *Integración de agro-industrias,* como en el caso de Sanguinetti, Coopar y Casarone en el arroz, o Solari y Caputto en el citrus. En estos casos se procura controlar la industrialización y/o el empaquetamiento de la producción agrícola. En otros casos, la incorporación de actividades agropecuarias a una actividad industrial -como la textil o la frigorífica-, más bien opera como "testigo" antes que como autoabastecimiento de la actividad industrial, dadas las diferencias de escala entre una y otra. Grupos con bases en la industria textil (Otegui o Puig por ejemplo) disponen de estancias, pero éstas son insuficientes para proporcionar las materias primas que la industria necesita; debe recurrir entonces a la oferta de una multitud de productores de lana.

\* *Integración de la fase agraria con la comercial.* Algunos grupos de base ganadera han integrado actividades que corresponden a la fase intermediaria, tales como remates, consignaciones, ventas de ganados y lanas, etc. Es el caso de Victorica o Barera. Sin embargo, tal como sucede con la industria, la actividad comercial de estos grupos económicos va mucho más allá de lo que puedan proporcionarle sus propias estancias.

## **El modelo conglomeral**

En el marco del modelo de crecimiento por conglomeración se dan diferentes situaciones, según el tipo de actividades diversificadas que un grupo económico incorpora. Podemos encontrar así, entre los grupos uruguayos, al menos las siguientes:

*Conglomeración industrial,* cuya diversificación se da exclusivamen-

te o principalmente al interior de la industria. Es el caso de Rodríguez García (industrias químicas).

*Conglomeración industrial-comercial*, como en el caso de Rocca Couture y Baridón, que reúnen actividades industriales (electrodomésticos, etc.) con la distribución de combustibles.

*Conglomeración industrial-agropecuaria*, como es el caso de Pardo Santayana con importantes extensiones territoriales e inversiones en industria de neumáticos, editorial y bebidas.

*Conglomeración industrial-servicios*, como en el caso de Chaquiriand, que reúne diversas actividades industriales (Plástico, textiles) con Hotelería.

### **Las estrategias y la circulación de la plusvalía**

La estructura de grupo económico posibilita determinada circulación de la plusvalía, que no se da en la empresa aislada. La existencia de un conjunto de empresas con diferentes actividades crea las condiciones para que cada una de ellas cumpla una función diferente en el proceso de apropiación y circulación de la plusvalía. Así como pueden haber empresas fundamentales para la apropiación de plusvalía -particularmente si se trata de empresas oligopólicas-, puede haber otras cuya función es la reasignación interna de la plusvalía dentro del grupo económico.

Es así que se crean "sistemas financieros cerrados" (66) que operan en el interior de los grupos económicos. Los excedentes que el grupo maneja se asignan a unas u otras unidades según sus necesidades y según las necesidades del conjunto. La competencia a veces obliga a concentrar recursos en ciertas empresas. Otras veces, con objetivos de evasión fiscal u otros, la plusvalía debe aparecer -contablemente- en tal o cual otra empresa.

La circulación interna de la plusvalía se ve facilitada cuando existe un comercio "intragrupo", entre las propias empresas pertenecientes al grupo. Y este "comercio" se puede concretar, como un flujo continuo, cuando existe integración vertical. Al estar situadas unas empresas a continuación de las otras en la misma cadena productiva y de comercialización, la "oferta" de unas es la "demanda" de las otras. El frigorífico le vende cueros a la curtiembre y ésta a la fábrica de prendas -caso del grupo Amegio con los frigoríficos Colonia y Canelones, la curtiem-

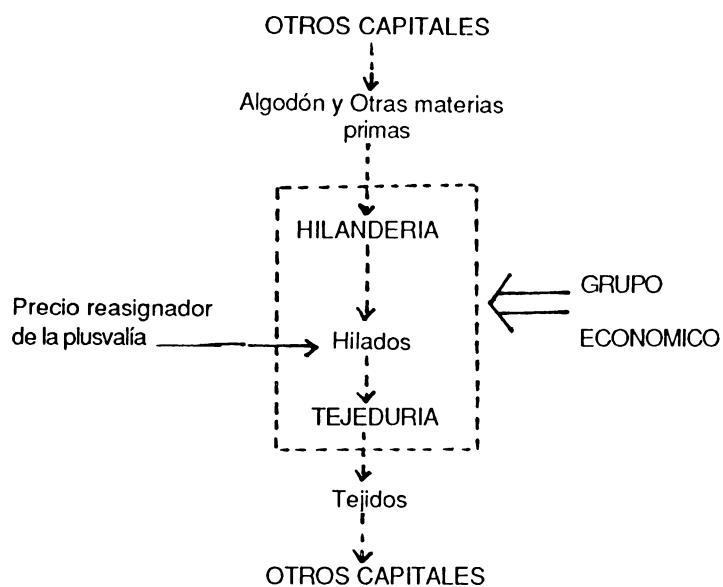
bre El Colorado y Merit S.A.-. El mismo capital se "vende a sí mismo". Esta realidad está preñada de potencialidades en cuanto a la circulación y asignación de la plusvalía, y amplía posibilidades de maximizar la tasa de ganancia del grupo.

La conducción del grupo económico puede determinar qué empresas deben tener "ganancias" y cuáles deben tener "pérdidas". El establecimiento de precios diferenciados a los de mercado es la clave para esta reasignación de la plusvalía. Algunos ejemplos nos ilustrarán.

Un cierto grupo integra la producción de bebidas sin alcohol con la fabricación de los envases de vidrio correspondientes. La fábrica de envases "vende" a la fábrica de bebidas. Si el precio de los envases es mayor que el precio de mercado, la fábrica de bebidas puede tener -contablemente- pérdidas, pero la fábrica de envases obtendría ganancias extraordinarias. De ese modo una parte de la plusvalía generada en la fábrica de bebidas se "trasladará" hacia la fábrica de envases. El traslado es de sentido contrario cuando el precio de los envases es inferior al de mercado (que era lo habitual en el citado grupo). Pero ese grupo no era el único propietario del capital accionario de las mencionadas empresas, sino que lo compartía con otros capitales. Al ser distintas las proporciones de capital accionario controlado en una y otra empresa, tales "traslados" implicaban -en definitiva- que el grupo controlante, con capacidad de manejar el excedente de las empresas, aumentaba su acumulación a costa de menores dividendos para sus asociados (en la empresa que daba pérdidas).

Otro grupo integra la actividad de hilandería con las de tejeduría. La empresa productora de hilados "vende" a las empresas tejedoras. Los precios, así como los plazos de pago -que son fundamentales también en cuanto al nivel real de precios-, los determina la conducción del grupo. Al subvaluar los precios de los hilados, la ganancia se traslada hacia las empresas tejedoras, e inversamente, si se sobrevalúan esos precios. Como en las distintas empresas existen socios minoritarios -nacionales y extranjeros- con distintas proporciones de capital accionario, el manejo que se haga de los precios puede beneficiar al grupo en perjuicio de algunos de sus socios.





#### **IV. 5 LAS TENDENCIAS AL CONTROL DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA ESPECIALIZACION EXPORTADORA**

##### **Los exportadores y el funcionamiento económico global**

La reproducción económica de un país exige que, año a año, se repongan las máquinas, equipos y construcciones que se van desgastando y llegan al fin de su vida útil. La acumulación o crecimiento exige, a su vez, que se agreguen nuevos medios de producción a los preexistentes. En el capitalismo, ese proceso toma la forma de acumulación capitalista: una parte de la plusvalía se capitaliza, al invertirse en capital productivo. Aquellos países que carecen de un sector productor de medios de producción, o que poseen uno insignificante -como es el caso del Uruguay-, se ven obligados a obtener los medios de producción necesarios en el exterior, importándolos. La inversión productiva exige, pues, no sólo que se genere plusvalía y que ésta se reinvierta; es necesario, además, que esa plusvalía adopte la forma de divisas.

A ello debe agregarse que se deben importar combustibles, materias primas y bienes de consumo imprescindibles, no producidos en el país.

La necesidad de divisas se ve agravada, además, por:

- la evasión de plusvalía del circuito económico nacional, a través de la remisión de utilidades de las empresas extranjeras al exterior, el pago de royalties, etc.

- el pago de intereses de la deuda externa.

Se genera de este modo una penuria de divisas -que surge a partir de la situación estructural dependiente del país en el sistema capitalista mundial- que sólo se puede resolver por medio de las exportaciones y de su continuo crecimiento. La situación subordinada del país y su "vulnerabilidad externa", por contrapartida, aumentaron el poder de quienes son el nexo con el mercado mundial y proveen de las divisas que el país necesita para su reproducción económica. O sea, los exportadores, directos o indirectos.

Históricamente se ha tratado de la fracción ganadera extensiva, así como de los intermediarios e industrializadores de su producción (barracas, textiles, frigoríficos) -que son quienes realizan las exportaciones directas-. En la apropiación de plusvalía, proveniente fundamentalmente de la Renta Diferencial ganadera, en un juego contradictorio con

los ganaderos, esos intermediarios e industriales han desempeñado un rol fundamental.

Con la expansión de las exportaciones "no tradicionales", que llegaron a desplazar relativamente a las exportaciones "tradicionales" -expresando una reestructuración de la inserción del país en la división internacional del trabajo-, nuevas fuerzas adquirieron gravitación, particularmente de origen industrial o de la nueva agricultura capitalista.

La captación de plusvalía por parte de los exportadores depende -al menos- de: i. los precios internacionales, sobre los cuales aparentemente no tienen incidencia directa, ii. la tasa de cambio, que transforma los precios internacionales en precios internos. Se ha demostrado (67) "que la tasa de cambio de mercado se encuentra sistemáticamente por encima de las tasas de cambio debida exclusivamente a la mayor inflación del Uruguay" respecto a la inflación norteamericana, que es la que afecta el valor del dólar. "Durante períodos medios o largos (no coyunturales) la evolución del precio en pesos de un dólar constante presenta un crecimiento más rápido que el aumento del precio medio del conjunto de las mercancías del país, es decir, que el índice general de precios". "En una economía de mercado como la nuestra, caracterizada por la producción y venta de mercancías, si se verifica que una de ellas observa un aumento sostenido de su precio por encima del de las demás, los empresarios que están encarando su producción obtendrán ganancias mayores que las normales. Es lo que se ha venido dando con las mercancías de exportación". Pero se trata de una ganancia extraordinaria no vinculada a transformaciones del proceso productivo. Responde a un proceso redistributivo. "Y eso siempre estuvo claro para los sectores exportadores que durante décadas impulsaron por diversas vías que el gobierno reconociera y formalizara la sobrevaluación del dólar mediante el proceso devaluatorio de la moneda nacional".

¿Quiénes son los exportadores y qué grado de control tienen sobre las exportaciones?

### **La concentración de las exportaciones**

Existe un alto grado de concentración de las exportaciones uruguayas: un pequeño número de empresas controla una parte sustancial del valor total exportado. En los años recientes, 20 empresas realiza-

ban el 37% de las exportaciones totales, y entre 64 y 72 empresas cada una con exportaciones superiores a los U\$S 3 millones realizaban más del 70% de las mismas.

**Cuadro N° 20**  
**Los 20 mayores exportadores. 1984-1986.**

| Empresas                 | Grupos propietarios principales | Promedio exportaciones 1984, 1985 y 1986<br>(en millones de U\$S) |
|--------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 1. Samán                 | Ferrés, Ensslin, otros.         | 40,9                                                              |
| 2. Otegui Hnos. y Cía.   | Otegui                          | 32,8                                                              |
| 3. Paycueros S.A.        | Chilewich Corp., Olaso Marin    | 29,1                                                              |
| 4. Conaprole             | Cooperativa                     | 26,6                                                              |
| 5. Frigorífico Carrasco  | Oyenard                         | 25,5                                                              |
| 6. Midobers S.A.         | Shlafrok                        | 22,4                                                              |
| 7. A. Puig y Cía.        | Puig                            | 19,8                                                              |
| 8. Frig.Comargen         | Angelopulos                     | 19,4                                                              |
| 9. Frig. Tacuarembó      | Secco Aparicio                  | 17,2                                                              |
| 10. Frig. San Jacinto    | Olaso Carrasco, otros.          | 16,5                                                              |
| 11. Establec. Colonia    | Ameglio                         | 16,3                                                              |
| 12. Woolmonte            | Buchner, Arrosa                 | 16,1                                                              |
| 13. Cibarán S.A.         | Dutra                           | 15,5                                                              |
| 14. Lanera Santa María   | Otegui                          | 15,1                                                              |
| 15. Fripur S.A.          | Fernández Alonso                | 14,1                                                              |
| 16. Coopar               | Meharu, otros                   | 13,5                                                              |
| 17. Caïtex               | Estado                          | 12,3                                                              |
| 18. Central Lanera Urug. | Cooperativa                     | 10,6                                                              |
| 19. Astra Pesq. Urug.    | Strauch, Aznáres, extranjeros   | 9,9                                                               |
| 20. Curtiembre Branaa    | Branaa                          | 9,8                                                               |

FUENTE: Elaboración propia a partir de Registro de exportadores del BROU.

**Cuadro Nº 21**  
**Exportadores por tamaño**

| Estrato<br>exportador  | Empresas |           | %              |           |
|------------------------|----------|-----------|----------------|-----------|
|                        | Nº       | Acumulado | de las export. | acumulado |
| I - Más de U\$S 20:    | 7        | 7         | 21,6           | 21,6      |
| II - De U\$S 10: a 20: | 17       | 24        | 24,8           | 46,4      |
| III- De U\$S 5: a 10:  | 25       | 49        | 16,6           | 63,0      |
| IV- De U\$S 3: a 5 :   | 23       | 72        | 8,4            | 71,4      |
| V - DE U\$S 1: A 3:    | 101      | 173       | 17,3           | 88,7      |
| VI- Menos de U\$S 1:   | 810      | 983       | 11,3           | 100,0     |

FUENTE: Elaboración propia en base a Registro de Exportadores del BROU y otras fuentes.

La concentración es aún mayor si consideramos las exportaciones de los principales tipos de productos que el país vende al exterior. En general entre 4 y 7 empresas concentran más de la mitad del valor de las exportaciones.

**Cuadro Nº 22**  
**Concentración de las exportaciones por tipo de producto (1985).**

| Tipo de producto           | Exportado por las siete mayores<br>(en % de las export. del producto) |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Lana                       | 53                                                                    |
| Carnes y derivados         | 69                                                                    |
| Textiles                   | 49                                                                    |
| Vestimenta                 | 47                                                                    |
| Cueros, pieles y derivados | 90                                                                    |
| Pesca (1)                  | 60                                                                    |
| Arroz (1)                  | 97                                                                    |

(1) Las cuatro mayores.

FUENTE: Elaboración propia en base al Registro de Exportaciones del BROU

La concentración de las exportaciones tiene una connotación política dado que en las últimas dos décadas la orientación oficial de los go-

biernos ha sido priorizar las exportaciones a través de políticas promocionales que otorgan diversos beneficios a los exportadores. Una política de promoción de exportaciones, más allá de sus efectos indirectos, en los hechos es una política de promoción de un pequeño grupo de empresas, y más concretamente aún, es una política de promoción del gran capital.

Quienes concentran las exportaciones ¿constituyen un monopolio o un oligopolio? Pueden ser una fuerza dominante sobre otras fuerzas interiores -particularmente sobre aquellos que les proporcionan las materias primas a ser elaboradas y exportadas-, pero son tan vulnerables en un mercado mundial del cual sólo son una parte insignificante y sobre el cual poco gravitan, que difícilmente se pueda hablar de monopolio. Su fuerza radica, principalmente, en concentrar esa mercancía tan vital para el funcionamiento económico nacional, que son las divisas.

Pero, en cierto modo, operan como un monopolio "hacia adentro", en el sentido de establecer "barreras a la entrada" a quienes aspiran a transformarse en exportadores. Esto se da particularmente en el marco de los convenios bilaterales con los países vecinos, que establecen cupos por rubro, y esos cupos son negociados en ámbitos institucionalizados donde no es libre la entrada. (68)

### **Los grupos económicos y las estrategias exportadoras**

La mayor parte de las exportaciones directas es realizada por grupos económicos nacionales, siguiéndoles en importancia las empresas de capital extranjero, tal como lo indica el siguiente cuadro.

Comprender más en profundidad esta estructura del comercio exterior, nos exige considerar las estrategias de los grupos económicos que, como categoría, son la fuerza preponderante del comercio exterior. A tales efectos definimos dos variables:

1) **Nivel exportador**, indica la magnitud absoluta de un grupo económico en cuanto exportador. En tal sentido, considerando las exportaciones de todas las empresas del grupo (69), el mismo puede ser:

1. *"Gran exportador"*, si sus ventas totales al exterior superan los U\$S 10 millones.

2. *"Mediano exportador"*, si dichas ventas se sitúan entre U\$S 3 y 10 millones.

3. *"Pequeño exportador"*, si no alcanzan a los U\$S 3 millones.

**Cuadro N° 23**

**Exportaciones de los 100 mayores exportadores según los tipos de capital (en % de las exportaciones de las 100 mayores en 1984, 1985 y 1986) (\*)**

|                                   | Sin asociación al<br>capital extranjero | En empresas<br>asociadas | Total        |
|-----------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------|--------------|
| <b>Grupos Económicos</b>          | <u>53,0</u>                             | <u>13,1</u>              | <u>66,1</u>  |
| Estrato I                         | 25,1                                    | 5,5                      | 30,6         |
| Estrato II                        | 16,6                                    | 5,0                      | 21,6         |
| Estrato III                       | 9,6                                     | 1,3                      | 10,9         |
| Estrato IV                        | 1,7                                     | 0,4                      | 2,1          |
| Estrato V                         | -                                       | 0,9                      | 0,9          |
| <b>Capital extranjero</b>         |                                         |                          | (+) 26,0     |
| Empresas asociadas                |                                         |                          | (+) 13,1     |
| Empresas filiales                 |                                         |                          | 13,1         |
| <b>Empresarios Independientes</b> |                                         |                          | 11,5         |
| <b>Cooperativas</b>               |                                         |                          | 7,6          |
| <b>Estado</b>                     |                                         |                          | 1,7          |
| <b>Total</b>                      |                                         |                          | <u>100,0</u> |

(\*) Los 100 mayores exportadores controlaron el 75,4% de las exportaciones totales de los años mencionados.

(+) Esta cifra ya está incluida en Grupos Económicos Asociados, por lo que, para evitar duplicaciones no se debe sumar otra vez al total.

FUENTE: Elaboración propia en base al Registro de Exportadores del BROU.

2) **Especialización exportadora**, es el principal indicador de estrategias. Señala en qué proporción las ventas del grupo económico se orientan al mercado externo o al mercado interno. En tal sentido el grupo económico puede ser de:

1. *"Alta especialización exportadora"*, si sus exportaciones representan más del 50% de las ventas totales del grupo.

2. *"Mediana especialización exportadora"*, si sus exportaciones representan entre el 10 y el 50% de sus ventas totales.

3. *"Baja especialización exportadora"*, si las exportaciones no alcanzan al 10% de las ventas totales, incluyéndose en esta categoría gru-

pos económicos que, sencillamente, no exportan.

De los 111 grupos estudiados, 19 son "grandes exportadores", 11 "medianos exportadores" y la inmensa mayoría, 81, son o "pequeños exportadores" o "no exportadores". ¿Qué grupos están en una y otra categoría?

La mayoría de los grandes grupos económicos son, a la vez, grandes exportadores, y la mayoría de los grandes exportadores son, a su vez, grandes grupos económicos (véase cuadro 23). El 52,2% de las exportaciones de los 100 mayores exportadores es realizado por grupos de los estratos 1 y 2 -o sea con activos superiores a los U\$S 10 millones-. Por el contrario, la casi totalidad de los pequeños grupos, o no son exportadores o son pequeños exportadores.

La escala de producción requerida para acceder a los mercados externos -y los consiguientes requerimientos mínimos de capital-, así como la necesidad de un aparato comercial y de un sistema de vinculaciones internacionales, determinan que la actividad exportadora esté restringida, con pocas excepciones, al gran capital. Y dentro de éste, a los grupos de mayor potencial económico.

Desde otra óptica, el dinamismo exportador ha creado condiciones para grandes acumulaciones, no posibilitadas -en la misma medida- por el mercado interno. La redistribución sistemática vía tipo de cambio en favor de los exportadores a la que se sumaron otros subsidios y beneficios provenientes del resto de la economía, debe haber contribuido al mismo resultado. De esta manera, la expansión exportadora determinó -y fue consecuencia a la vez- que viejos grupos económicos se reestructuraran y se orientaran al mercado mundial -como eje de su estrategia de acumulación-, y que aparecieran o crecieran "nuevos capitales" que acumularon en las condiciones posibilitadas por el mercado mundial y por la política de promoción de exportaciones. Algunos lograron una adecuada inserción en el mercado mundial crecieron más rápidamente, se transformaron en grandes exportadores y, a partir de esto, en grandes grupos económicos.

Por otra parte, cada grupo económico "gran exportador" se apoya fundamentalmente en las ventas al exterior de algún producto significativo para el comercio exterior del país. Se trate de productos que el país tradicionalmente exportó, como carnes (Oyenard, Angelopulos, Secco Aparicio, Olaso Carrasco, Ameglio, Dutra), cueros, (Olaso Marín, Shlafrok, Branaa) o lanas (Otegui, Puig, Buchner), como de productos



de más reciente inserción exportadora, tales como arroz (Ferrés, Cooper) o pescado (Fernández Alonso, Strauch, Aznares).

### La especialización exportadora

La especialización exportadora está correlacionada con el nivel exportador. Los grandes exportadores son, a la vez, grupos económicos con una alta especialización exportadora, o sea aquellos cuya expansión exportadora es la base de su estrategia de acumulación. Entre los pequeños exportadores, en cambio, predominan los de baja especialización exportadora (véase cuadro 24).

En función de la especialización exportadora se puede distinguir tres conjuntos de grupos económicos nítidamente diferenciados.

#### Cuadro Nº 24

#### Nivel y especialización exportadora por tamaño de grupo

| Estrato de tamaño<br>de los grupos | Nivel exportador |         |        | especialización exportadora |         |      |
|------------------------------------|------------------|---------|--------|-----------------------------|---------|------|
|                                    | pequeño          | mediano | grande | baja                        | mediana | alta |
| I                                  | 3                | 3       | 8      | 3                           | 3       | 8    |
| II                                 | 18               | 1       | 8      | 11                          | 7       | 9    |
| III                                | 21               | 6       | 2      | 12                          | 8       | 9    |
| IV                                 | 31               | 1       | 1      | 20                          | 5       | 8    |
| V                                  | 8                | 0       | 0      | 6                           | 1       | 1    |
| Total                              | 81               | 11      | 19     | 52                          | 24      | 35   |

FUENTE: Elaboración propia.

Un primer conjunto, formado por 35 grupos -parejamente distribuidos en todos los estratos de tamaño-, son los altamente especializados en la exportación. Más del 50% -y a veces más del 75%- de sus ventas, está dirigido al mercado mundial. Su destino como grupos económicos, como capitales, está en función de condiciones externas que no manejan. Aparentemente no gravitan, ni sobre las cantidades que colocan ni sobre los precios que reciben. Sin embargo, aún cuando sean marginales en el mercado mundial y ocupen una posición subordinada en el mismo, con su oferta contribuyen a los fenómenos de superproducción a escala mundial (70). El respaldo de la política económica y la capacidad oligopólica de trasladar "hacia atrás" los impactos

negativos del mercado mundial, son dos de los pilares de su proceso de acumulación. Preponderantemente se trata de grupos nuevos, emergidos entre los años 60 y 70.

Los grupos de alta especialización exportadora son 35 mientras que los grandes exportadores son 19. Todos los segundos entran en los primeros, pero a la vez hay un conjunto de grupos que aunque definió su estrategia hacia el mercado externo aún no alcanzó el nivel de "gran" exportador. Son los grupos nuevos, desarrollados en los años setenta, en el marco de la política de promoción de exportaciones no tradicionales que logró importante acumulación pero no alcanza el nivel de las mayores del país.

Un segundo conjunto, formado por 24 grupos -distribuidos en todos los estratos de tamaño-, son los medianamente exportadores. Su estrategia tiene dos pilares: 1) la expansión productiva sobre la base de las exportaciones, o sea un mercado relativamente amplio, 2) el reaseguro de las ganancias por medio del mercado interno, más estrecho. Más allá de algunos casos, de grandes exportadores conglomerados que exportan unos rubros y venden en el mercado interno otros, la mayoría vende, los mismos productos, en ambos mercados. Esta estructura de ventas les otorga una mayor flexibilidad. En la obtención de la mayor rentabilidad global para el grupo -y no para cada una de sus empresas o cada uno de sus productos-, uno y otro mercado juegan roles diferentes.

La función del mercado externo es incrementar el nivel de actividad global del grupo, crecer a través de la colocación de una mayor cantidad de productos en el exterior -aunque a precios menores- y obtener los beneficios del exportador. La función del mercado interno es, a través de precios mayores al consumidor local (o menores al productor de su materia prima), compensar los precios externos menores, necesarios para ingresar en el mercado mundial. Pero para que eso sea posible, deben poder contar con situaciones monopólicas u oligopólicas que les aseguren esos precios compensadores. En condiciones de libre competencia ello no sería factible.

Un tercer conjunto, formado por 52 grupos -preponderantemente grupos económicos pequeños o medianos- tiene una baja especialización exportadora. Su destino como grupos, como capitales, está en función del desarrollo del mercado interno.

Al margen de las líneas generales antes señaladas, podemos en-

contrar:

-Grandes grupos económicos que se han desarrollado exclusivamente en función del mercado interno. El caso típico es el de Mailhos, basado en el control monopólico de la industria del tabaco.

-Grupos "medianos" pero altamente especializados en la exportación. Fundamentalmente se trata de grupos nuevos, emergidos en la década del 60, y desarrollados al amparo de la política de promoción de exportaciones. Sin embargo, aún no tuvieron tiempo para alcanzar las dimensiones de los grupos mayores. Los casos típicos son los de Osami y Wallerstein-Weimberger.

#### **IV. 6. LAS TENDENCIAS A LA MONOPOLIZACION Y AL CONTROL DE LOS "NUCLEOS" DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS.**

El mercado, como red de relaciones de cambio que se establece en función de un determinado modo de producción, es a la vez expresión de un modo de dominación. Modo de dominación que, en sus distintos niveles, expresa desde la relación simple entre el poseedor de medios de producción y el poseedor de la fuerza de trabajo (mercado de trabajo), pasando por las formas particulares de constitución de los mercados internos, hasta -en la mayor complejidad de las relaciones internacionales-, las relaciones de dominación entre Estados. Todo intercambio supone una definición de reglas. La definición de las "reglas de juego" que el mercado constituye no serán sino el resultado del proceso de oposiciones, alianzas, conciliaciones y conflictos entre los diversos grupos de intereses (70). O sea que el mercado no es el mero encuentro de demandantes y ofertantes, sino también un campo de batalla y de imposiciones económicas. La predominancia de unos competidores y la subordinación de otros es más próxima a la realidad que la imagen de una multitud de competidores en igualdad de condiciones y con similar poder relativo.

Las características de los mercados están vinculadas a su concentración. La concentración del capital en unidades productivas mayores -a medida que progresa la técnica- va llevando a la concentración de la producción de cada una de las ramas, particularmente las industriales. La concentración de la producción es más intensa que la concentración de los trabajadores, puesto que -por lo general- el trabajo en las grandes empresas es más productivo.

##### **Una economía altamente concentrada**

La economía uruguya se caracteriza por una alta concentración en sus mercados. Un número reducido de empresas controla lo fundamental de la producción y las ventas de la mayoría de los mercados, incluidos los principales para el funcionamiento económico del país. Un indicador de la concentración global es el siguiente: existiendo en el país aproximadamente 10 mil empresas industriales, más de 20 mil empresas comerciales y más de 12 mil de servicios, las 100 mayores concentraban en 1985 el 31,7% de las ventas industriales, comerciales

y de servicios, y las 250 mayores el 39%.

El sector más concentrado es el industrial. De 82 ramas o subramas industriales, el 61% tiene una concentración alta o muy alta, y sólo el 16% tiene una baja concentración (71).

Algunos ejemplos de ramas industriales de alta o muy alta concentración.

*Industria de bebidas sin alcohol.* Montevideo Refrescos y Pepsi Cola representan más del 80% del mercado. El complejo Coca Cola, que además de Montevideo Refrescos comprende a Colonia Refrescos, Refrescos del Norte, Refrescos del Este y The Coca Cola Export, representa aproximadamente los 2/3 de las ventas de esta industria.

*Industria del Tabaco.* El grupo Mailhos -por medio de Cía. Industrial de Tabacos Monte Paz S.A. y La Republicana- controla más de las 3/4 partes del mercado. Le sigue en orden de importancia Abal Hnos. -donde al grupo nacional se asoció la Philips Morris-. Esta situación de la industria del tabaco deriva de un proceso de monopolización que Mailhos promovió y concretó a comienzos de la década del 60 (72).

*Industria cervecera.* Existen sólo tres empresas. Fábricas Nacionales de Cerveza -con mayoría de capital extranjero y socios nacionales- representa más de la mitad del mercado; junto con Cervecería y Maltería Paysandú mayoritariamente extranjera también- superan el 80% de las ventas cerveceras.

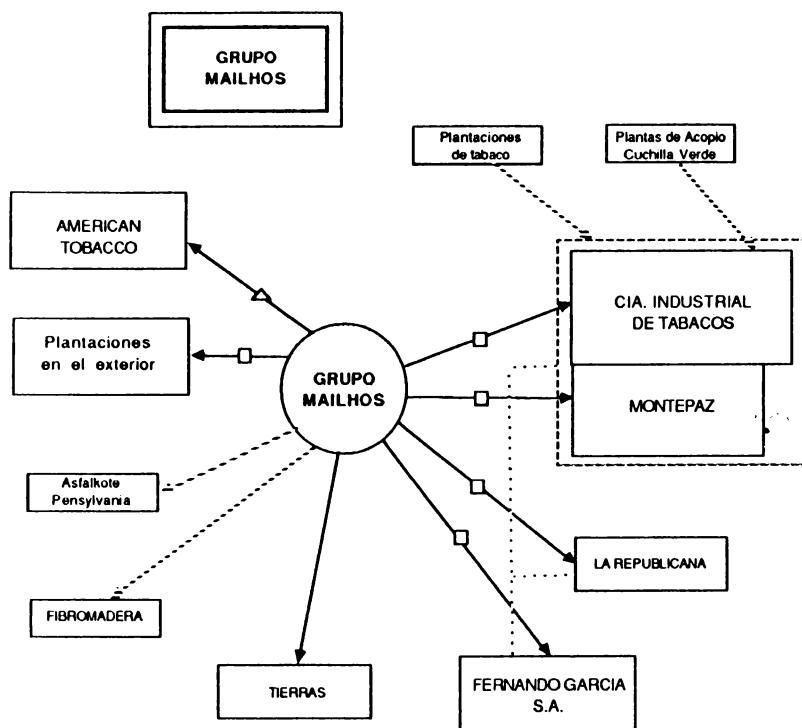
*Industria molinera.* Los grupos Gard -Molino San José, Molino Río Uruguay, Erlea- y Peirano, disponiendo del 34,2% de la capacidad instalada molinera, vienen moliendo casi el 50% del trigo en los últimos años.

*Industria de fertilizantes.* Isusa -del grupo Benzo y capitales extranjeros- y Agromax -de Gallinal, Rocca Couture y otros, asociados a capitales del exterior- controlan casi las 3/4 partes de las ventas de fertilizantes.

*Pinturas.* Pinturas Inca, del grupo argentino Bunge y Born, controla más de los 2/3 del mercado.

*Cerámica blanca.* Metzen y Sena representa más del 70% del mercado.

*Industria del Vidrio.* A partir de la crisis de Fuca y su parcial absorción por Cristalerías del Uruguay, esta última empresa -del grupo Ger-car- controla totalmente el mercado de envases de vidrio, además de haberse diversificado hacia la producción de envases de plástico.



Aunque de entidad menor que en el caso de la industria, también existe concentración en otros sectores económicos, en los cuales un pequeño número de empresas controla una proporción elevada de las ventas de su rama.

Así, en el *comercio mayorista*, encontramos que en el rubro de comercialización de combustibles y minerales, las 7 mayores empresas (el 10%) controlaban el 37,3% de las ventas; en máquinas y materiales para la industria y el agro, 7 empresas (el 3,5%) controlaban el 22,4% del mercado; en muebles una sola el 64,6%; en textiles y vestimenta, 6 empresas (el 5%) el 24,7%; en otros productos, 9 empresas (el 5%) el 33,4%. (73)

En el *comercio minorista* de alimentos y bebidas, los supermerca-

dos representaban en 1978 la sexta parte del mercado. En 1986 ya serían el 30% -según el presidente de la Asociación Nacional de Supermercados del Uruguay (El País 7-8-86)-. A su vez, en el propio interior de los supermercados existe una creciente concentración.

En la lechería -considerando Conaprole con más del 70% de las remisiones-, el 8,55% de los tamberos -unos 433- remitían en 1986 el 38,56% de la leche fluida, mientras, en el otro extremo, el 70,52% de los productores sólo remitía el 29,93%.

Y la ejemplificación podría continuar con la producción citrícola y arrocerá, ganadero -concentrado por los invernaderos-, con la pesca y otros sectores.

La conclusión es obvia: las tendencias concentradoras, monopolísticas y oligopólicas están muy desarrolladas y la libre competencia -en el sentido de las definiciones clásicas- está restringida a un número pequeño de ramas donde efectivamente compiten entre sí decenas o aún cientos de empresas. La competencia ha sido sustituida por una discusión, por una relación de fuerzas donde los elementos específicamente económicos no son los únicos en juego.

Incluso en ciertas ramas de alta concentración -como por ejemplo, la de confecciones textiles o la de productos de arcilla para la construcción- junto a las empresas líderes que dominan una alta proporción del mercado, coexisten decenas de empresas menores que compiten por el segmento de mercado que aquellas dejan libre. En otros casos -como los de las industrias del neumático o de lácteos- existe el liderazgo (73b).

La coexistencia de empresas oligopólicas con múltiples "outsiders" no es un contrasentido. Las pequeñas empresas, con su pequeña porción de mercado, contribuyen sin embargo a la obtención de sobre-ganancias por parte de las empresas líderes. Estas fijan los precios en relación a los mayores costos de producción de las unidades pequeñas - lo que permite la sobrevivencia de las mismas- pero, dados sus menores costos, eso les asegura ganancias extraordinarias. Si no existiera una situación monopolística, no podrían fijar precios superiores.

### **Los "cartels"**

Las cifras que se manejaron anteriormente sólo dan una idea parcial de las tendencias a la concentración de la producción y de los mercados, dado que no reflejan otros fenómenos concentradores tales como

los acuerdos entre empresas, en particular los "cartels".

El cartel es un acuerdo entre empresas, entre una parte o la totalidad de las empresas pertenecientes a una misma rama industrial para limitar la competencia, fijándose precios mínimos, cuotas de producción, etc. El acuerdo se puede dar tanto en relación a la compra de la materia prima, como en la venta de la producción, afectando así a sus consumidores. El monopolio no elimina necesariamente la competencia. Esta puede darse en terrenos diferentes al de los precios: diferenciación de productos, envasado, etc.

En el proceso de "cartelización", en algunos casos desempeña un rol importante el gremio empresarial. En las reuniones gremiales se suele discutir no sólo la fijación de salarios o las condiciones de negociación con los trabajadores, sino también los precios que se fijarán por común acuerdo. En algunas industrias los jefes de ventas de las principales empresas tienen un día fijo semanal de reunión, para establecer acuerdos en relación al mercado.

La existencia de "cartels" en el Uruguay está más difundida de lo que habitualmente se cree. Señalaremos a continuación algunos ejemplos de estos acuerdos entre empresas y grupos económicos.

*Industria del papel.* Las tres grandes empresas de esta rama (FNP, Pamer e Ipusa) tienen un acuerdo de largo plazo por el que se dividen el mercado papelerero. Se establece una división del trabajo, por la cual cada empresa se dedica fundamentalmente a un tipo de producto. Sólo en algunas calidades existe una intersección de sus producciones y un "amago" de competencia.

*Industria del Azúcar.* El 11-6-86 tal como lo reveló el semanario "Hechos", los tres grandes del azúcar (Calnu, Azucarlito y Rausa) firmaron un convenio de reparto del mercado. Ante la crítica situación de Rausa, ésta disminuiría sus plantaciones de remolacha, evitándose así la producción de excedentes de azúcar. Si Ancap quedaba fuera del mercado, Azucarlito y Calnu, le venderían a Rausa azúcar blanco con un 35% de descuento, lo que le aseguraba a Aznares una ganancia de tipo comercial. Pero el "cartel" viene de más lejos. Tal como lo ilustran las declaraciones del ex-presidente de Ancap Brig. Gral. Borad: "Yo he visto a los industriales azucareros, reunidos en cualquier ministerio, el de Economía, el de Industria y Energía o en SEPLACODI, tratando de fijar las cuotas de azúcar, de la importación de azúcar y se las reparten entre ellos" (74).



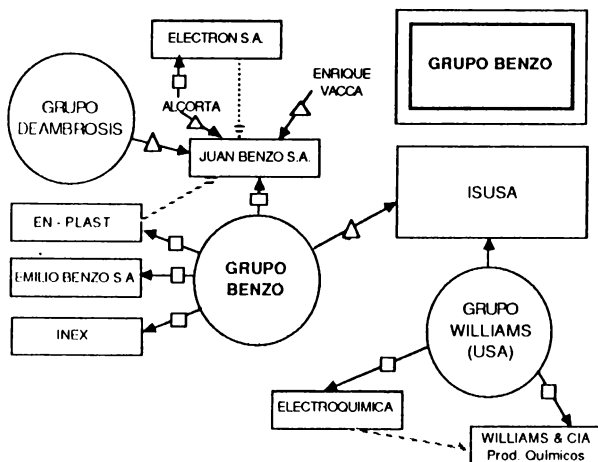
*Industria del Aceite.* Manzanares, Gard y el grupo Torino han concretado un cartel de precios. Luego de una "guerra" de dos años (75) que opuso a Manzanares y Gard, el cartel se restableció. El mismo opera tanto "hacia atrás" (hacia el productor) como "hacia adelante" (hacia el consumidor). Estas "guerras" entre las empresas coaligadas - que se ha dado en otras ramas también- pone de manifiesto el equilibrio inestable que pueden representar este tipo de alianzas. No siempre todos los "socios" cumplen, desatándose conflictos. A veces, los mismos vienen determinados por las pugnas con los sectores ubicados en otros puntos de las cadenas productivas y afectados por la existencia del cartel.

*Actividades procesadoras de maíz.* En la compra de maíz a los productores rurales pequeños en lo fundamental, participaban IMSA - transnacional-, la Avícola Moro y pequeños productores de raciones. Luego se incorporó Agroindustrias de la Sierra (AILS). Entre IMSA y AILS se concretó un acuerdo -del que ya dimos cuenta- mediante el cual IMSA deja de comprar maíz, proveyéndole AILS el almidón necesario. Del mismo modo acordaron AILS con Moro, vendiéndole AILS el gluten feed -que es un subproducto de la molienda del maíz-. De este modo AILS pasó a ser el único comprador importante de este cereal.

*Químicos para el hogar.* Benzo (Agua Jane), Electrón S.A. de Alcorta (Solución Cristal) y Electroquímica del grupo extranjero Williams (Aqua Lavandina) tienen un acuerdo de distribución de mercado. En relación a las licitaciones públicas, por ejemplo, están establecidas cuotas que corresponden a cada una de las empresas, no importa quien figure en las licitaciones como ganador. Los acuerdos están afirmados por el entrecruzamiento de directorios. Alcorta integra el directorio de Juan Benzo S.A. -de la cual es accionista, y a quien su empresa le abastece el hipoclorito-; Benzo integra el directorio de Isusa junto a los representantes del grupo Williams.

*Medios de comunicación masivos.* Los "tres grandes" de la televisión, cada uno de ellos en posesión de varios canales y radios en Montevideo y el interior crearon a comienzos de los ochenta, la Red Uruguay Televisora Color (RUTSA) que opera como un "cartel". La Red proporciona la programación que se difunde en cada uno de los canales privados del interior, a partir de los programas de cada uno de los "tres grandes". Las condiciones económicas (publicidad, etc.) se negocian con cada subsidiario de la Red por separado.

**Gráfico No. 20. GRUPO BENZO**



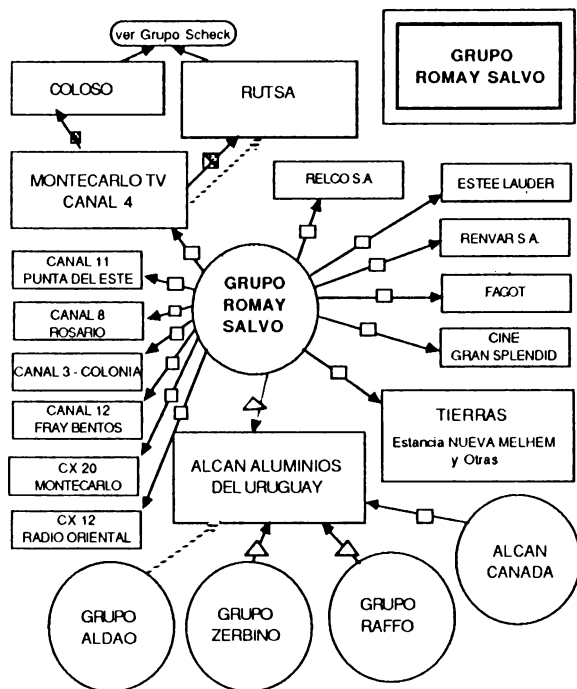
### Concentración, tamaño y protección

La gran concentración no es el producto de la "maldad" ni de tendencias "malsanas" de nadie -aunque éstas existan en algunos casos-. La misma responde a causas objetivas que están más allá de la "voluntad" de los protagonistas. La dinámica del sistema capitalista va empujando en la dirección de la concentración.

Señalaremos aquí dos de los factores que pueden estar influyendo sobre la gran concentración que se observa en la economía uruguaya.

Uno, es el propio tamaño del mercado uruguayo. Las dimensiones absolutas del mismo, más allá de los cambios que pudieran derivar de una redistribución del ingreso, son pequeños. Ello se enfrenta a una creciente escala técnica de producción a medida que progresan las fuerzas productivas. Cada vez más, producir económicamente exige a las empresas aumentar el volúmen de producción. Cuando el tamaño del mercado es pequeño en términos absolutos se restringe el número de plantas -y por lo tanto de empresas- que se pueden instalar. Si existe un exceso de empresas, como suele ocurrir debido al funcionamiento anárquico del sistema, la lucha entre los protagonistas lleva necesi-

**Gráfico No. 21. GRUPO ROMAY SALVO**



riamente a la desaparición de algunos de ellos.

La industria azucarera ofrece un ejemplo clarificador. Pese a cierto grado de "planificación social" se generó una capacidad de producción (156.000 toneladas) que superó ampliamente el consumo normal de la sociedad, agravado por el deterioro de los salarios -que restringe el consumo- y el crecimiento del contrabando (que compete con la industria). El consumo actual no supera las 90 mil toneladas. Es así que algunas empresas entraron en crisis: Arinsa cerró, Rausa reconvirtió una de sus plantas y la otra marcha camino a la paralización.

Otro factor, estrechamente relacionado con el anterior, es la protección y la intervención estatal en la economía. La protección frente a la

competencia extranjera permite actividades productivas que no serían viables en condiciones de libre competencia internacional. E incluso reduce las escalas de producción necesarias. El desarrollo de una amplia intervención reguladora del Estado, por medio del mecanismo de los precios, de los subsidios y de los impuestos, del crédito oficial y de otro tipo de medidas, no sólo aseguró -y asegura- cierto nivel de rentabilidad sino que, con frecuencia, es el generador de esa rentabilidad, más allá de las condiciones técnico-económicas. Al amparo de la protección y de la intervención gubernamental, se desarrollaron gran parte de los monopolios y oligopolios actualmente existentes.

La eliminación de la protección, o su reducción drástica, podría hacer desaparecer la mayor parte de los monopolios y oligopolios nacionales, particularmente aquellos que no están en condiciones de competir con el extranjero. Pero esto no reduciría la concentración ni necesariamente sería más ventajoso para el país. Lo que probablemente provocaría, es su sustitución por otros, pero transnacionales, radicados o no en el país.

### **Las cadenas productivas y su control oligopólico**

Ya habíamos señalado que era necesario jerarquizar los mercados en los cuales se dan las relaciones de dominación/subordinación, ubicando aquellos que son claves en el funcionamiento económico del país a partir de la identificación de ciertas cadenas productivas o complejos. Gran parte de la economía se ha ido encadenando en torno a la producción de ciertos bienes, y el control oligopólico o monopolístico de los núcleos de esas cadenas, permite a los oligopolios o monopolios ejercer un poder económico que va más allá de la fracción de mercado que controla. Ese poder se difunde "hacia adelante" y "hacia atrás".

Pero, en esas cadenas productivas, al generarse relaciones de dominación/subordinación, se están gestando contradicciones entre los distintos agentes económico-sociales participantes. Esas contradicciones tienen que ver, particularmente, con la distribución y redistribución de la plusvalía generada, pero afectan también otros campos de las relaciones económicas y sociales. Es en estas cadenas que se articulan las distintas clases propietarias, las distintas fracciones del capital, el gran capital, el capital nacional y el extranjero, el capital privado y el estatal.

¿Cuáles son las cadenas productivas más importantes en torno a las que se estructura la economía uruguaya? ¿Cuáles son las fuerzas hegemónicas en las mismas? ¿Cómo se articulan y se contraponen las distintas fuerzas?

A partir de una clasificación que ajustamos (76), podemos identificar los siguientes grandes complejos:

*Ganadero-exportador.* Comprende algunas cadenas productivas como las de la carne, la lana y los cueros, tradicionalmente vinculadas al mercado mundial, así como la de la leche -de reciente reestructuración exportadora-. Partiendo de las estancias, en función de sus dos productos fundamentales (ganado y lana) se abren dos líneas: una que pasa por las barracas de lanas, lavaderos, industrias topistas e hilanderías y tejedurías de lana; y otra que pasa por los frigoríficos y mataderos, así como por las distintas fases de intermediación. De los frigoríficos, a su vez, sale otra línea que pasa por las curtiembres y sigue a las fábricas de vestimenta, de marroquinería y calzado.

*Agrícola-exportador.* Comprende las cadenas productivas gestadas en torno a la industrialización y comercialización de algunos productos de origen agrícola de reciente dinamismo exportador. Los más importantes son el arroz, la cebada y los cítricos.

*Agro-industrial abastecedor de alimentos para el mercado interno.* Comprende las cadenas productivas articuladas en torno a la industrialización y comercialización de productos agrícolas como el trigo, el girasol, la caña de azúcar y la remolacha azucarera, el maíz, la uva, las frutas y los productos de huerta. Algunas de estas cadenas incluyen más de una fase de industrialización como, por ejemplo, el trigo, que luego de la molienda pasa a las industrias panificadoras y a las fábricas de pastas.

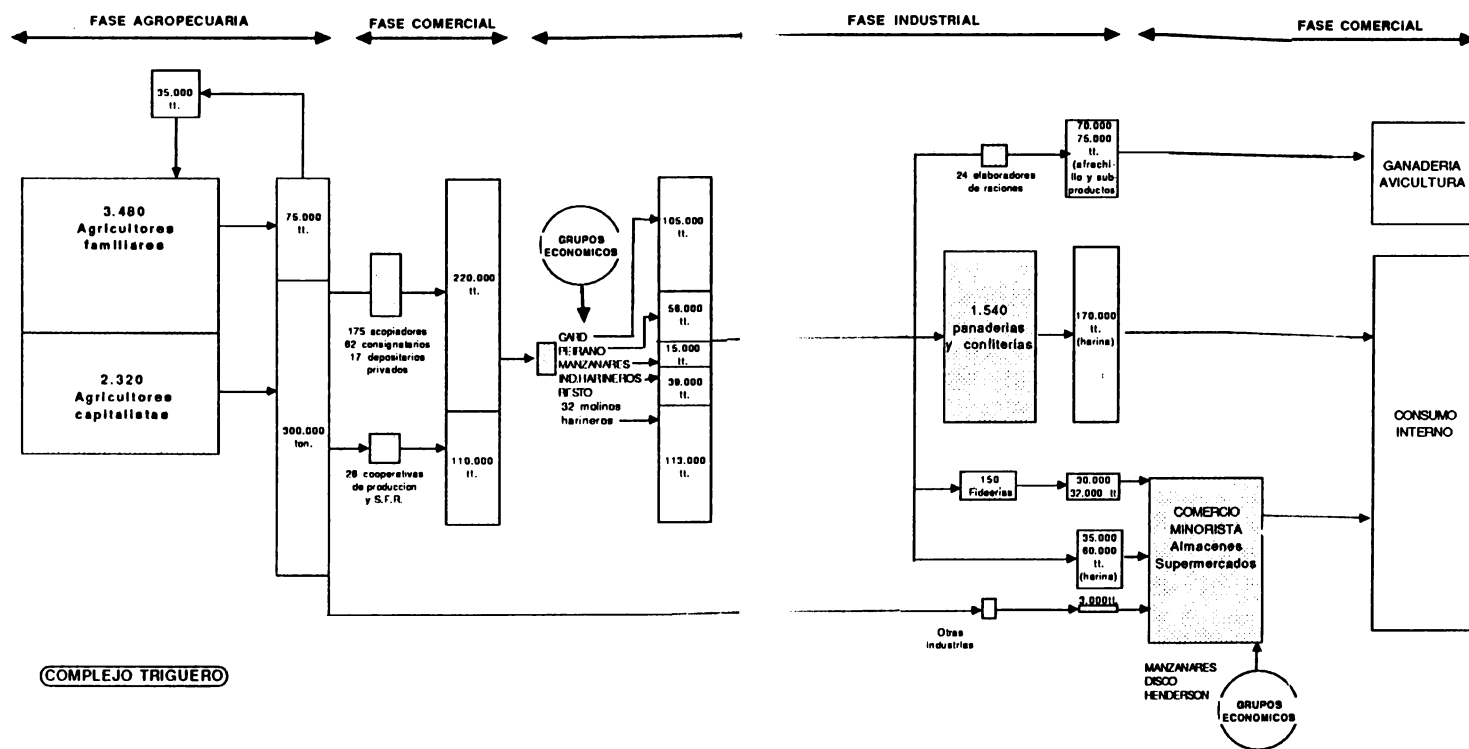
*Pesca.* Que comprende las actividades extractivas, industrializadoras y comercializadoras de la riqueza pesquera.

*Construcción.* En torno al montaje de viviendas y a la construcción de obras públicas, se articula un conjunto de ramas abastecedoras, siendo las principales: las del cemento, de laminados de hierro, cerámica roja y cerámica blanca.

*Energía.* Comprende las ramas involucradas en la producción y distribución de energía (Petróleo, Electricidad, etc.)

*Complejo importador de insumos.* Se trata de actividades industriales y comerciales que se sustentan en la importación de materias pri-

**Gráfico No.22**  
**El complejo triguero**



mas y otros insumos. Distinguimos aquellas cadenas que cuentan con alguna producción agropecuaria nacional, aunque importen lo principal -como es el caso del tabaco, el algodón y el papel-, de aquellas otras que no cuentan con ninguna o muy poca materia prima nacional. Entre éstas consideramos principalmente la cadena automotriz y el "complejo de la salud", a la vez que algunas ramas integradas a los restantes complejos en cuanto abastecedores de algunas materias fundamentales -como ser fertilizantes, químicos para la industria o envases-.

*Complejo de los medios de comunicación.* Comprende la cadena de actividades interrelacionadas de los medios de comunicación masivos, particularmente radio y TV.

Existe una cantidad de ramas que no forman parte de ninguna cadena productiva, ni cumplen un rol fundamental en el proceso económico nacional, y que no están incluidas en la clasificación anterior.

### **Las relaciones entre fracciones del capital en el interior de los complejos.**

La articulación entre las distintas clases propietarias tiene características diferentes según los complejos que se trate. En una primera aproximación consideramos el vínculo entre las distintas fracciones del capital: capital-industrial y capital-agrícola, capital-industrial y capital-ganadero, capital-industrial y capital-construcción, capital-industrial y capital-comercial, capital-industrial y algunos servicios, capital-comercial y capital agrícola y ganadero (77).

#### **1. Industria y agricultura**

En el marco de complejos productivos agroindustriales, el control de algunos eslabones claves de los mismos -particularmente la industrialización y el acopio- se transforma en un instrumento decisivo para: 1) Redistribuir la plusvalía generada, 2) Establecer sistemas de dependencia y subordinación de los productos rurales. Tal instrumento se refuerza por la desigualdad de las fuerzas en pugna: de un lado, un pequeño número de grandes empresas del gran capital nacional y/o extranjero -con gran peso sobre el mercado- y de otro lado, un gran número, a veces miles de productores debilitados por su atomización.

Así, por ejemplo, en torno a la cebada cervecera, se relacionan

unos 1.400 plantadores con tres fábricas, dos de las cuales pertenecen al capital extranjero -y fijan de común acuerdo los precios de cada zafra-. En torno al girasol se relacionan más de un millar de agricultores con tres grupos económicos dominantes, y algunas empresas menores, unidas en un "acuerdo de precios".

En la plantación de remolacha -en el sur- llegaron a vincularse hasta 2.700 agricultores con un solo ingenio, el de Rausa, aunque ese número se ha reducido considerablemente en los últimos años. En el arroz 150 plantadores trabajan aprovisionando a Saman. En el tabaco, 266 productores dependían de Monte Paz.

La fuerza monopólica de los industriales -traducida en los precios de la materia prima agrícola -se refuerza por otras relaciones de dependencia. En casi todos los casos nombrados -y en otros- las fábricas entregan medios de producción a los agricultores (semillas, fertilizantes, herbicidas, a veces maquinaria y equipos, etc.), otorgan asistencia técnica y establecen un control técnico de la producción rural, establecen cuotas de producción, fechas de entrega de la misma, determinan calidades diferenciales y sus respectivos precios, etc. En algunos casos controlan medios básicos, como represas o secadores para la producción arrocería, o disponen de la capacidad de acopio -como en el tabaco-. Frecuentemente otorgan créditos o son el aval ante el BROU o la banca privada. De hecho, seleccionan a los productores. Estos dependen -a veces completamente- de las decisiones del centro industrial al que abastecen. (78)

En muchos casos, estas relaciones transforman al agricultor en una especie de "asalariado con tierras". Pero es necesario distinguir dos tipos de situaciones bastante diferentes: a) cuando los agricultores son productores capitalistas -como en el caso del arroz, la remolacha azucarera en el litoral norte, la cebada, etc.-; b) cuando los agricultores son, en lo fundamental, productores que se basan en el trabajo familiar y no en la explotación del trabajo asalariado -como es el caso de la remolacha azucarera en el sur, el tabaco, etc.-. Los productores capitalistas no sólo tienen un mayor poderío individual sino que, además -y por lo general- tienen un nivel de organización (gremial, cooperativa) superior que, en alguna medida, les permite atenuar aunque no modificar el desequilibrio existente. En varios de estos casos, la gremial de los productores discute con el grupo de industriales los precios de cada cosecha. Mucho más débil es, en cambio, la posición de los agricultores "fa-



miliares". Sin embargo, y aún en estos casos, la fuerza de los monopolios industriales nunca puede transformarse en una omnipotencia que sea capaz de violar la vigencia de la ley del valor. Un continuo desequilibrio en la distribución del valor, restringiendo los ingresos de los productores, determina que -a la larga- los mismos abandonen el cultivo. Tal lo ocurrido, por ejemplo, con los oleaginosos y la remolacha azucarera en el sur.

Frente al monopolio industrial los agricultores -capitalistas y/o "familiares"- han ensayado distintas alternativas y con diferentes resultados: las cooperativas agroindustriales -capital cooperativizado-, las cooperativas para la comercialización o la disposición en común de ciertos medios de producción, la agremiación, la búsqueda de la protección estatal, etc.

Menos frecuente es que el gran capital industrial asuma directamente la explotación agropecuaria utilizando mano de obra asalariada. Sin embargo, tales casos existen, como en algunas arroceras (Cipa, Arrozal 33), o en la diversificación citrícola de Azucarito o en ciertas tabacaleras (C.C. Greco Urug.) o en la actividad forestal de ciertas grandes empresas. Precisamente esta última actividad puso en contradicción a las grandes empresas industriales con los pequeños agricultores del noroeste de Canelones, en una lucha por los recursos naturales. (79)

## **2. Industria y ganadería**

En esta relación contradictoria se presentan fenómenos similares a los ya descritos acerca de la vinculación industria-agricultura, en el marco de complejos productivos. Sin embargo, destacan algunas diferencias importantes. Algunas relativas a las características de los ganaderos, grandes propietarios que insertos en la división internacional del trabajo se especializaron en la producción exportadora desde los orígenes coloniales del país; a partir de una base latifundista, se transformaron paulatinamente en empresarios capitalistas asociados comercialmente al imperio inglés, primero, y a Europa occidental después (80). El control sobre las principales fuentes de divisas del país (carnes, lanas, cueros), y la posesión de la base material de una cuantiosa renta diferencial que percibe el país por sus excelentes recursos naturales, han otorgado a los ganaderos un poder económico muy diferente al de los agricultores.

Unas pocas ramas son el nudo de las relaciones industria-ganadería. Por un lado, la industria frigorífica, las curtiembres y las industrias que elaboran el cuero (vestimenta, calzado, marroquinería). Por otro lado, las industrias textiles (lavaderos de lanas, topistas, hilanderías y tejedurías, etc.).

La lucha por la apropiación de la plusvalía generada en los complejos de la carne y de la lana, no se ha expresado exclusivamente como lucha en torno a los precios del ganado o de la lana. También adoptó - y adopta- la forma de lucha por el "grado de industrialización" de las materias primas pecuarias. Las contradicciones en torno a si exportar la lana en bruto o como tops o como formas más avanzadas de industrialización (tejidos, etc.), o si exportar los cueros en bruto o industrializados, han enfrentado a ganaderos de un lado, y a industriales y trabajadores del otro. La situación de dependencia del país ha agravado esos conflictos puesto que, al pagar precios más altos por los productos en bruto que industrializados (81), ha determinado que los ganaderos perciban un menor precio si su producción es industrializada, que si la exportaran directamente. Los industriales -aún siendo un número menor y más concentrado, e individualmente más fuertes que los ganaderos-, han debido recurrir al apoyo estatal para garantizarse el aprovisionamiento de la materia prima pecuaria, a precios que aseguraran una transferencia de renta diferencial hacia la industria.

La desigualdad entre unos y otros ha ido creciendo, en la medida en que el capital ganadero ha ido perdiendo posiciones en la economía nacional, y aún en el comercio exterior del país, como consecuencia de la reestructuración de los mercados mundiales, particularmente de la carne.

En algunos casos, válidos individualmente, la contradicción industria-ganadería es parcialmente superada en tanto una y otra actividad son integradas en el marco de ciertos grupos económicos. Sin embargo estos grupos, por lo general, tienen su interés fundamental radicado en uno u otro de los eslabones de la cadena productiva. Sus empresas industriales absorben mucha más materia prima que la que pueden proporcionarles directamente sus propias estancias, por lo cual se relacionan con otros ganaderos como industriales.

### **3. El capital cooperativizado**

El capital cooperativizado -presente en algunas agroindustrias- re-

presenta la unificación de unidades de la fracción agraria del capital, con el objetivo de dominar y controlar no sólo la fase agraria del proceso productivo, sino también la fase industrial, así como las etapas de intermediación frente al capital industrial o al comercial. Retienen para sí la plusvalía que, en otro caso, sería apropiada por esos otros capitales. Esta unificación, por lo general, en las condiciones del Uruguay ha adoptado la forma cooperativa, aunque también existan otras formas institucionales (82).

El capital cooperativizado ha sido -y es- particularmente importante en los núcleos industriales de tres cadenas productivas: la industria láctea, los ingenios azucareros y los molinos de arroz (83). Y en los tres casos ha demostrado un peculiar dinamismo, un gran empuje para el desarrollo de las fuerzas productivas, para el desarrollo de la relación de producción capitalista, y una gran capacidad para competir frente a otros agentes económicos.

Este dinamismo y esta capacidad de lucha económica del capital cooperativizado no significa que, de por sí, sea una estructura que garantice el éxito económico. En otros casos, por cierto que de menor relevancia, estas experiencias cooperativas han fracasado (84). En algunos, como el de COOPAR, la conjunción de las presiones del gran capital y de los intereses particulares de algunos grandes productores asociados, llevan a su transformación en sociedades anónimas.

Por otra parte, "cooperativismo" no significa "no capitalismo". Estos agrupamientos son típicamente capitalistas -se basan en la explotación del trabajo asalariado tanto en la fase agraria como en la industrial- e incluso, por la vía de la asociación, transforman pequeños o medianos capitales agrarios en un gran capital industrial. Y en cuanto salida capitalista no son ajenas a las tendencias de este sistema económico hacia la concentración y la centralización del capital. Estos procesos se manifiestan tanto hacia el interior de la cooperativas como hacia el exterior de las mismas, en su lucha competitiva.

1. *al interior de las cooperativas.* Estas organizaciones agrupan tanto a grandes productores capitalistas como a medianos y pequeños productores -incluidos muchos que se basan en el trabajo familiar-, tendiendo los "grandes" a controlar la cooperativa y a usufructuar su posición dominante para establecer mecanismos de redistribución de plusvalía en su propio beneficio.

Es lo que ocurre en Conaprole -y otras cooperativas lecheras como Coleme -con el sistema de cuotas y el precio diferencial de la leche-cuota y la leche-industria, bonificaciones por calidad, etc. La tendencia a la concentración interna se generaliza en casi todas estas organizaciones (85). Sin embargo, al permitir la sobrevivencia de una multitud de pequeños productores que de otro modo desaparecerían de la producción -lo que en algunos casos, como en Conaprole, va unido a una política "paternalista" -se consolida una alianza de clases bajo la hegemonía de los "grandes".

*2. En el exterior de las cooperativas.* Al transformarse en un gran capital -como consecuencia de la asociación- ingresan a la lucha competitiva con una gran fuerza que, eventualmente, los transforma en monopolistas. Conaprole no sólo representa más del 70% del mercado lácteo, sino que ha defendido su monopolio legal sobre el consumo de leche pasteurizada de Montevideo (86) como condición de su inserción en la lucha competitiva en el mercado mundial. Por otra parte, en la década del 80 absorbió a otras empresas de su rama (Inlar, Coleso, Calpu). Calnu además ya controla el 60% del mercado azucarero.

Aún cuando pudieran llegar a plantearse cambios en las relaciones entre el capital y el trabajo -al menos en el plano laboral- en las empresas del capital cooperativizado, tal posibilidad no se verifica en los hechos. Más aún, el rápido proceso de acumulación capitalista de esas organizaciones y de sus asociados, se ha basado en el incremento de la tasa de explotación de los trabajadores asalariados e incluso en el deterioro de las condiciones de vida de los mismos (87).

#### **4. Industria y construcción**

El complejo productivo de la construcción comprende dos sectores: 1) el de montaje o construcción propiamente dicha, y 2) una diversidad de industrias abastecedoras. Pese a la diversidad de medios de producción que utiliza la industria de la construcción, sólo cuatro rubros representan un valor próximo al 80% del total de materias primas y materiales: cemento, productos cerámicos, hierro y madera. La producción de estos medios presenta una concentración sensiblemente mayor que el de las empresas de construcción. En efecto, la producción de cemento es controlada sólo por tres empresas de construcción (una

estatal, una extranjera, una del gran capital nacional); la de hierro es controlada por cuatro empresas; la de cerámica blanca por una sola gran empresa (Metzen y Sena) y la de cerámica roja por ocho fabricantes principales, aún cuando se da también una fuerte dispersión en la producción de ladrillo de campo, bloques de hormigón, morteros, etc. (88). En el fibrocemento la producción es controlada por una empresa de capital asociado (Eternit). Algo similar ocurre en la producción de artículos de aluminio (Alcan); en artículos de electricidad es dominante Conatel, Cinoca en caño galvanizado, Inca en pinturas, CIR en calderas, etc.

En relación a los capitales de las ramas antes mencionadas, los de las empresas constructoras tienen una menor capacidad de negociación. En cambio, esa capacidad es mayor en relación a otras ramas, bastante más dispersas y formadas fundamentalmente por capitales pequeños o medianos -como es el caso de las industrias de la madera, productos metálicos estructurales, etc.-.

En la relación industria-construcción no tienen mayor significación las "integraciones verticales". En cambio sí tienen un peso importante las relaciones con el aparato estatal, pues el Estado tiene una intervención directa en la construcción, ya sea como principal agente comprador, ya sea como financista (BHU), ya sea como factor regulador de las normas que la rigen.

## **5. Industria y comercio**

El capital comercial no crea valor, pero apropia parte de la plusvalía a partir de sus funciones de intermediación. El capital comercial no es homogéneo, y en su relación con el mismo, el capital industrial se encuentra ante situaciones diferentes y ante agentes económicos disímiles: comercio mayorista -más concentrado- y comercio minorista -muy desconcentrado, salvo en ciertas ramas-; gran capital y pequeño capital, así como una multitud de trabajadores independientes.

La alta proporción de plusvalía industrial (o agraria) que apropia el capital comercial -normalmente superior a la ganancia industrial- está distribuida entre un número muy grande de capitales (89). Esa dispersión, que en muchos casos es hipertrofia e ineficiencia social del capital comercial, puede ser una de las causas de aquella alta proporción apropiada, dado que cada capital individual exige su cuota de ganan-

cia. Pero, a pesar de la dispersión, los mayores capitales comerciales concentran una fracción importante de todo el movimiento de intermediación, particularmente en la esfera mayorista (90).

Si bien en la relación industria-comercio se dan situaciones en que el pequeño capital industrial se subordina al gran capital comercial, lo normal es la situación inversa -se ve al pequeño capital comercial y comerciantes "independientes", dependiendo del gran capital industrial-, o situaciones de equilibrio, dado que casi sin excepciones, rama a rama, la concentración en la industria es superior a la concentración en la fase comercial. Esto, al margen de los casos en que un grupo económico integra verticalmente la producción con la comercialización (por ej.: Saman-Azucarlito con Samu -mayorista- del grupo Ferrés o Rausa con Cía. Aznares S.A.).

El capital comercial y el capital industrial constituyen una unidad contradictoria. Por un lado se necesitan mutuamente, por otro lado se enfrentan en torno a la distribución de la plusvalía. Pero si ambos están ligados por la necesidad de la realización de un determinado tipo de mercancías que produce el capital industrial local, el capital comercial, a la vez, es o puede llegar a ser importador del mismo tipo de mercancías; es decir que -potencialmente- se puede asociar a los competidores extranjeros de la industria nacional.

## **6. Industria y algunos servicios**

Consideremos un caso: el del "complejo salud", cuya actividad de servicios es fundamental para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Dicho complejo, en la producción de mercancías o servicios, está constituido por un sector público (Ministerio de Salud Pública, Hospital de Clínicas, etc.) y otro privado (Instituciones de Asistencia Médica Colectivizada, sanatorios, etc.). En este último, de su gasto total, entre el 20 y el 24% está constituido por bienes consumidos, mayoritariamente medicamentos (91).

Precisamente, es la producción de medicamentos un "núcleo" oligopolizado, dominado por empresas transnacionales, con ganancias extraordinarias incontrolables -muchas de las cuales se obtienen a partir del comercio "intrafirma" (92)- y que afecta al conjunto del complejo, contribuyendo a su déficit sistemático y a su actual crisis estructural. Las ganancias extraordinarias, obtenidas vía precio, enfrentan objeti-

vamente a los laboratorios transnacionales no sólo con las instituciones públicas o privadas implicadas, sino con el conjunto de la población.

## **7. Agro y comercio**

En el proceso de comercialización de un conjunto de rubros de la producción agraria (leche, arroz, cebada, azúcar, oleaginosos, etc.), existe una relación directa entre los productores y capitalistas del agro y las industrias respectivas sin que haya una intermediación comercial.

En cambio, para la comercialización de otros rubros, existen capitales comerciales especializados tales como: barracas y almacenes al por mayor y exportadores de lana y cuero, consignatarios, comisionistas y compradores de lana, cuero y productos del país, recibidores de ganado, barracas y acopiadores de cereales, intermediarios en la venta de frutas y verduras, etc.

En la relación agro-comercio se dan algunos fenómenos similares a los señalados para la relación agro-industria. En 1978, según el Censo, el comercio mayorista de productos agropecuarios apropiaba un valor (o "valor agregado") que equivalía al 22,8% de sus compras. La dependencia y la explotación del agro por el capital comercial no tienen, sin embargo, la entidad que tuvieron en el pasado -salvo en algunos rubros- (93); la subordinación al capital industrial es mucho más significativa. En una cadena productiva como la del trigo, por ejemplo, los avances en la organización cooperativa de los productores rurales -o en ciertos períodos la participación directa del Estado en la comercialización- redujeron la importancia de agentes privados tales como los acopiadores, consignatarios, etc. (94)

El capital agrario se vincula al comercio también en la compra de sus insumos, maquinarias y otros medios de producción.

La fracción industrial está en el centro de la mayor parte de las relaciones anotadas, precisamente porque en la industria están radicados principalmente los núcleos de las cadenas productivas.

## **Grupos económicos y transnacionales como capitales monopolistas**

De las descripciones efectuadas hasta ahora, el lector habrá podido intuir cuáles son, en concreto, las fuerzas que controlan los núcleos de los principales complejos y cadenas productivas, y que, a partir del poder que ese control les otorga, ejercen relaciones de dominación sobre otros capitales y otros grupos propietarios. O en otros términos, quiénes cumplen un rol "estratégico" en el funcionamiento económico del país. (ver CUADRO 24A - Págs. 152-153)

*El Estado* juega un rol gravitante a través de sus empresas públicas, en el complejo de la energía, en el de la construcción a través de la producción de cemento, y en el del azúcar -aunque secundariamente-.

*Las cooperativas* o el capital agrario cooperativizado son dominantes en los complejos lácteo y azucarero.

*Grandes empresarios* no estructurados en grupos económicos ocupan posiciones "estratégicas" -aunque siempre atrás de grupos o transnacionales- en las cadenas del cuero, trigo, maíz (avícola), en el abastecimiento de laminados y calderas para la construcción y en envases metálicos.

Pero las fuerzas fundamentales, con peso decisivo en casi todos los complejos o cadenas son dos: cierto número de *empresas transnacionales* -unas 25- y cierto número de *grupos económicos nacionales*, asociados o no a aquellas transnacionales.

En los núcleos de las cadenas productivas basadas en la extracción de riquezas naturales -agropecuarias y pesqueras- ocupan posiciones de liderazgo absoluto (95): tres empresas extranjeras -en todos los casos en asociación con el gran capital nacional-, dos cooperativas, siete grupos económicos nacionales a través de empresas sin asociación con el capital extranjero, y algunos grupos más, asociados minoritariamente con empresas extranjeras.

Si consideramos las cuatro primeras empresas del mercado o aquellas empresas que por sí mismas representan más del 50% del mismo en los núcleos antes mencionados, encontramos: dos empresas transnacionales sin asociación; cinco asociadas al capital nacional, dos cooperativas, dos empresas públicas y 21 grupos económicos nacionales.

Entonces en relación a los complejos de base agropecuaria y pes-



quera -y dentro de ellos en relación a las principales cadenas productivas-, el rol dominante lo desempeñan grupos económicos nacionales. La presencia del capital extranjero, en lo fundamental, está mediada por la asociación con aquellos grupos.

En el complejo de la construcción, donde las posiciones de mayor fuerza relativa corresponden a las ramas abastecedoras de materiales, en las ramas consideradas el liderazgo absoluto está en manos de: una empresa estatal; una empresa extranjera sin asociación; tres extranjeras asociadas con algunos grupos nacionales, y tres grupos económicos o empresarios independientes. Si consideramos las cuatro primeras del mercado o aquellas empresas que por sí mismas representan más del 50% del mismo en las ramas antes aludidas, se agregan al conjunto de "líderes": dos empresas transnacionales sin asociación; 4 grupos económicos con dos empresas y un empresario independiente.

Luego en relación al complejo de la construcción, existe una incidencia mayor del capital extranjero.

En el complejo de la energía, en sus núcleos decisivos, existe un monopolio absoluto por parte del Estado.

En los núcleos de aquellas cadenas productivas basados en la importación de insumos existen situaciones claramente diferenciadas:

- en el papel, tabaco, químicos para la industria y envases, el rol principal corresponde a grupos económicos nacionales;

- en el algodón, salud (laboratorios) y fertilizantes, el papel dominante corresponde a transnacionales, aunque en el último caso mediado por la asociación con el capital nacional;

- en la automotriz, donde históricamente el control del núcleo (el armado de vehículos) estuvo en manos de empresas transnacionales, actualmente, si bien éstas continúan ocupando posiciones clave, el liderazgo ha pasado a manos de un grupo económico nacional.

En los medios de comunicación el dominio lo ejercen tres grupos económicos nacionales.

*En resumen:* salvo el rol desempeñado por cooperativas o por el Estado, en alguna que otra cadena productiva, en la mayor parte de ellas y en las fundamentales para el funcionamiento económico del país, ejercen relaciones de dominación los grupos económicos -aquellos que hemos denominado "estratégicos"- y las empresas transnacionales, mediadas o no por la asociación con capitales nacionales.

Las principales empresas extranjeras que se radicaron en el país se

orientaron fundamentalmente a la captación del mercado interno. Esto se manifiesta en el elevado peso de las empresas extranjeras en un grupo de ramas industriales en las cuales, por otra parte, se concentra un elevado número de las mismas y casi el 50% del valor agregado por el capital-foráneo: industrias farmacéuticas, bebidas sin alcohol, cervecerías, industria automotriz, alimentos diversos, textiles de algodón y sintéticos, etc.

Los capitales extranjeros se ubican -en lo fundamental- en ramas de alta o muy alta concentración. En la mitad de estas ramas la empresa extranjera es la única de esa procedencia en el mercado. Salvo en algunos casos donde compite con el Estado y el gran capital privado nacional (Azúcar, cemento), por lo general, las demás son empresas pequeñas o medianas, o empresas de menor poderío del gran capital nacional. En todos estos casos en que la empresa extranjera no tiene la competencia de otra extranjera, la misma tiene una participación decisiva en el mercado -más del 30% y a veces más del 50%-; pero si el análisis lo hiciéramos a nivel de producto y no de rama, encontraríamos que rara vez la empresa extranjera tiene en el producto de su especialidad una participación menor del 65% del mercado (96). Existe otro conjunto de ramas, en las que intervienen varias extranjeras, con las cuales concurren también algunas empresas nacionales. En estos casos, se verifica una alta competencia entre las extranjeras, y las mismas controlan una fracción mucho más significativa del mercado. En unos y otros casos, las extranjeras cuentan con la ventaja de una más alta productividad del trabajo que explotan.

Los grupos económicos "estratégicos" han alcanzado sus acumulaciones fundamentales a partir de usufructar el poder que les otorga el control de los núcleos de las principales cadenas productivas. Si dichas actividades están orientadas primordialmente hacia el mercado interno, los grupos ejercen un monopolio que les permite obtener ganancias extraordinarias apoyadas en la protección estatal frente a la competencia extranjera. Si dichas actividades están orientadas hacia el mercado mundial, los grupos no pueden ejercer un poder económico "hacia adelante" pues representan apenas una fracción insignificante de ese mercado. Pero sí pueden ejercer un poder "hacia atrás", trasladando hacia otros capitales los efectos negativos que provengan del exterior, particularmente cuando bajan los precios internacionales. Así, ha sido frecuente que ante caídas del precio internacional, las pérdidas

las hayan sufrido los productores rurales, sin que el "márgen industrial" o "de comercialización" haya sido afectado.

*Una conclusión se impone:* Gran capital y capital monopolista, no son dos cosas diferentes, al menos en la realidad uruguaya. Las grandes acumulaciones de capital son, en lo fundamental, monopolios y el monopolio es una de las fuentes principales de su acumulación. Los principales monopolios y oligopolios privados son, básicamente, grandes capitales (grupos económicos nacionales o extranjeros).

Quien quisiera plantearse una política "antimonopolista", en los hechos, debería plantearse una política "anti gran capital". Quien quisiera plantearse una política "descentralizadora del capital" contra las grandes acumulaciones de riqueza, no tendría más remedio que plantearse una política contra los monopolios.

Simplificando: monopolios y oligopolios, y gran capital, son lo mismo, son dos aspectos de una misma realidad económica.

---

### **Las estrategias de acumulación como necesidad**

Hemos considerado las distintas estrategias de acumulación que los grupos económicos han desarrollado en el Uruguay, en distintas combinaciones: asociación con otros capitales, asociación con el capital extranjero, concentración o centralización, conglomeración o integración vertical, control del comercio exterior, monopolización y control oligopólico de los núcleos de los principales complejos productivos. No se trata de estrategias independientes unas de otras, sino en íntima relación entre sí. A su vez, cada uno de los grupos económicos las ha aplicado en distintas proporciones y con particular combinación, dando lugar a diferentes pautas en el desarrollo del proceso de acumulación.

Algunas de estas estrategias podrían dar lugar a caracterizaciones de tipo ético o político. Sin embargo, en nuestra óptica científica, no podemos dejar de observarlas más que como procesos necesarios, sin los cuales los grupos económicos no asegurarían ni su supervivencia ni su acumulación creciente. El propio desarrollo del sistema capitalista en su conjunto obliga a "sus criaturas" a actuar de determinada manera, a tener éxito, o a desaparecer. No es cuestión de "maldad" sino de

necesidad.

Las estrategias de "asociación con el capital extranjero" pueden llevar a calificaciones tales como "entreguismo" o "burguesía entreguista". Los métodos aplicados para asegurar el desarrollo de las estrategias de "monopolización" y de "centralización" -y que implican la destrucción de otros capitales- pueden llevar a otro tipo de calificaciones éticas, vinculadas a la dicotomía "maldad" - "bondad"; en algunos casos hasta se podría hablar de "corrupción" y "delincuencia".

Sin embargo, más allá de que entre los empresarios y los capitalistas -así como en cualquier otro grupo social-, podemos encontrar personas "buenas" y "malas", "honradas" y "corruptas", lo fundamental es otra cosa. Es que la práctica social de estos hombres viene dada, no tanto ni principalmente por las condiciones subjetivas de los sujetos, sino por condiciones objetivas que provienen de leyes de funcionamiento económico del sistema capitalista, que son rigurosas. Quien no actúe de acuerdo a ellas está condenado a desaparecer. Quien, en la práctica, sepa utilizar esas leyes, triunfará. Y el funcionamiento del sistema implica una lucha permanente y sistemática: el triunfo de unos es la derrota y la desaparición de otros. Por más bueno y honrado que se sea.

En un mundo capitalista crecientemente internacionalizado, quienes se internacionalizan -invirtiendo en el exterior o asociándose en empresas al capital extranjero- al responder a las tendencias más generales del sistema, están adquiriendo mayores posibilidades de tener éxito. En un mundo capitalista contradictorio, a la vez fuertemente competitivo y con fuertes tendencias monopolistas, la única manera de sobrevivir es derrotar a los rivales, por el método que sea y, si es posible, transformarse en monopolio y subordinar a otros capitales.

No es una cuestión de personas ni de atributos personales de signo positivo o negativo. Es una cuestión de sistema. En tal sentido, rescatamos la óptica de Carlos Marx:

"Una palabra más para evitar posibles mal entendidos. No he pintado de color de rosa ni al capitalista ni al terrateniente. Pero no se trata aquí de personas sino en la medida en que son la personificación de categorías económicas, los sustentáculos de determinados intereses y relaciones de clase. Mi punto de vista, según el cual el desarrollo de la formación económica de la sociedad es asimilable a la marcha de la naturaleza y a su historia, es el menos idóneo para hacer responsable al individuo de unas relaciones de las que socialmente es criatura, por mucho que haga para librarse de ellas" (97).

| CUADRO N° 24A                  |                       | GRUPOS ECONÓMICOS Y CADENAS PRODUCTIVAS |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------|---|------------------|---|------------------------|---|------------------|-------------------------------------------|------------------|----|-----|------------------|-----------------------------------------------|-----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----------------------|----|-----|-----|----|-----|----|----|----|---|-------------------------------|--|
|                                |                       | COMPLEJOS                               |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| FUERZAS<br>ECONÓMICAS          | POSICIÓN<br>QUE<br>RO | GANADERO-<br>EXPORTADOR                 |   |                  |   | AGRICOLA<br>EXPORTADOR |   |                  | ALAN INDUSTRIALES<br>PARA MERCADO INTERNO |                  |    |     |                  | CONSTRUCCIÓN<br>FABRIL INDUSTRIAL<br>ALUMINIO |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | IMPORTADOR DE INSUMOS |    |     |     |    |     |    |    |    |   | MEDIO DE<br>COMUNICA-<br>CIÓN |  |
|                                |                       | 1                                       | 2 | 3                | 4 | 5                      | 6 | 7                | 8                                         | 9                | 10 | 11  | 12               | 13                                            | 14  | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25                    | 26 | 27  | 28  | 29 | 30  | 31 | 32 | 33 |   |                               |  |
| • ESTADO                       |                       |                                         |   |                  | 1 |                        |   |                  |                                           | 3                |    |     |                  | 1                                             |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • COOPERATIVAS                 |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           | 1                |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • CAPITALES INDEPENDIENTES     |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    | 3   |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • CAPITALES EXTRANJEROS        | 2                     |                                         |   | 1                |   |                        |   | 1,2              |                                           | 2                |    | 1,2 |                  | 2                                             | 1,2 |    | 1  | 1  |    |    |    |    |    |    | 2  | 3,4                   |    | 2,3 | 4-5 |    | 1,2 |    |    |    | 1 | 2                             |  |
| • GRUPOS ECONÓMICOS NACIONALES |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • STRUCH                       | 2 <sup>(1)</sup>      |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • AZNARES                      | 2 <sup>(1)</sup>      |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           | 4                |    |     | 1 <sup>(1)</sup> |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • DEAMBROSIO                   | 3                     |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • FERNANDEZ ALONSO             | 1                     |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • BREGLIO                      |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • OYENARD                      |                       | 1                                       |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • SECO APARICIO                |                       | 2                                       |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • OLASO CARRASCO               |                       | 3                                       |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • DUTRA                        |                       | 4                                       |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • OTEGUI                       |                       | 5                                       |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • PUIG                         |                       |                                         | 1 |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • CARDOSO GUANI                |                       |                                         | 2 |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • SOLODUCHO                    |                       |                                         | 3 |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • OLASO MARIN                  |                       |                                         | 4 |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • SHLEFROK                     |                       |                                         |   | 1 <sup>(1)</sup> |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • FERRES                       |                       |                                         |   | 2                |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • COOPAR                       |                       |                                         |   |                  | 1 |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • BRAGA/VARGAS/OTROS           |                       |                                         |   |                  | 2 |                        |   | 1 <sup>(1)</sup> |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • CARPOTTO                     |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  | 1                                         |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • GARD                         |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           | 1                |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • PEIRANO                      |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  | 2                                         |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • FRASCHINI                    |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           | 2 <sup>(1)</sup> |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • TORINO                       |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  | 2  |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • MANZANARES                   |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  | 3  |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • FERNANDEZ LLADO              |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • CALCHANI/ALMENDROS           |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • METZEN/SENA                  |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • SLOWAK/AROCENA               |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • ZERBINI/RAFFO                |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • ROMAY SALVO                  |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • MAILLOS                      |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • ARAL-METHOL                  |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • STEVERLYNCK                  |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • SANGUINETTI                  |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • CANABAL                      |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • LESTIDO                      |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • GALLINAL/ROCA COUTURE        |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • RODRIGUEZ GARCIA             |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • GOMEZ ALCORTA                |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • GERCAR                       |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • SCHECK                       |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • FONTAINE DE FEO              |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |
| • BENZO                        |                       |                                         |   |                  |   |                        |   |                  |                                           |                  |    |     |                  |                                               |     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                       |    |     |     |    |     |    |    |    |   |                               |  |

POSICIONES EN EL MERCADO: Los números en los lugares en que se cruzan los Grupos Económicos con las cadenas productivas indican posiciones en el mercado del núcleo de la cadena. Cuando más de un grupo comparte la misma posición es porque están asociados en una misma empresa. Cuando aparece un (1) es porque dicho grupo es minoritario en la empresa líder.

IDENTIFICACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS (y de sus núcleos): (1) CARNE (frigoríficos exportadores), (2) LANA (Barracas, industria textil), (3) CUERO (curtiembres), (4) LECHE (ind. pasteurizadora), (5) ARROZ (Molinos), (6) CEBADA (ind. cervecera), (7) CITRUS (packing, intermediarios), (8) TRIGO (Molinos), (9) AZÚCAR (ingenios), (10) ACEITE (industria), (11) HARINERO (ind. y avicultores), (12) HORTICULTURA (frigoríficos), (13) SEMBRADO (fábricas), (14) HIERRO (laminadores), (15) CERÁMICA BLANCA (fina), (16) FARMACENTO (fina), (17) ALUMINIO (fina), (18) CAJOS CALVAHILLOS (fina), (19) CHAPAS CALVAHILLOS (fina), (20) PAINTURAS (fina), (21) AUTOS ELÉCTRICOS (fina), (22) SILLAS (fina), (23) TABAJO (fina), (24) ALGODÓN (hilanderías y tejedurías), (25) PAPEL (fina), (26) AUTOMATIZ (armadores), (27) SALUD (laboratorios), (28) ENERGÍA (petróleo, electricidad), (29) FERTILIZANTES (fina), (30) QUÍMICOS PARA LA INDUSTRIA (fina), (31) ENVASES DE CARTÓN (fina), (32) ENVASES METÁLICOS (fina), (33) ENVASES DE VIDRIO (fina).

## **CAPITULO V**

### **EL CAPITAL FINANCIERO. LOS GRUPOS FINANCIEROS NACIONALES**

Hasta aquí hemos considerado distintos niveles de poder económico que diferencian a las clases propietarias y a la propia clase capitalista. El nivel de acumulación de cada capital, su capacidad de centralizar capitales ajenos -por las vías de la Sociedad Anónima, del grupo económico u otras formas asociativas- y el control oligopólico de los núcleos de las principales cadenas productivas.

Pero existe una instancia superior de centralización de capitales y de poder económico, vinculada al rol desempeñado por la banca. Poseyendo sólo una parte del capital ficticio de la sociedad, ciertos capitales pueden llegar a disponer de la mayor parte del capital efectivo.

#### **El capital financiero**

Los bancos, de ser simples intermediarios en los pagos como lo eran en su origen, se han ido transformando en monopolistas que centralizan y administran el capital de cada nación. Por medio de sus relaciones bancarias, de las cuentas corrientes y otras operaciones financieras, los bancos se colocan en condiciones: "primero, de conocer con exactitud la situación de los distintos capitalistas, después, de controlarlos, de ejercer influencia sobre ellos mediante la ampliación o la restricción del crédito, facilitándolo o dificultándolo y, finalmente, de decidir enteramente su destino, de determinar su rentabilidad, de privarles de capital o de permitirles acrecentarlo rápidamente y en proporciones inmensas, etc." (98).

Se genera la fusión o ensambladura entre el capital bancario y las restantes fracciones del capital -particularmente el industrial- que constituye el capital financiero. El capital financiero se presenta como más que una fracción del capital que sería del mismo orden que el capital industrial o el bancario.

Considerar las estructuras financieras integradas "a aquellas condiciones de funcionamiento que repercuten sobre el proceso de reproducción económica en su conjunto" (99) implica estudiar las imbricaciones de los capitales bancarios con los industriales, agropecuarios y comerciales, y más genéricamente las relaciones de los grupos económi-

cos con las instituciones bancarias.

¿Qué implica el concepto de capital financiero?

1. Tendencias monopólicas en la esfera bancaria, así como en las esferas productiva y comercial, que expresan los procesos de concentración de la producción y de centralización del capital.

Pero reducir los grupos financieros -que portan el capital financiero- a oligopolios financieros "tergiversaría sus funciones de coordinación intercapitalista, (...) las reduciría a una dimensión de mercado parcial, inapropiada para interpretarlos en su importancia global" (100).

2. La fusión o la ensambladura entre el capital bancario y el capital industrial, así como el capital comercial. Pero se hacen indispensables algunas precisiones:

a) No se deben reducir a la industria y a la banca las fracciones que se conjugan para formar el capital financiero. Toda otra forma de capital que se articule con el capital bancario puede llegar a constituirse en capital financiero.

En las palabras de Lichtensztein (101): "En la actualidad, gana terreno el concepto de que la articulación industrial -bancaria no sólo está sujeta a una combinación de capitales con alternancia hegemónica, sino que ella tiende a ser más amplia, a complementarse y verse transformada por la presencia de otras opciones capitalistas, hasta ahora consideradas menores y dependientes (como las mercantiles y las especulativas)".

b) No se debe reducir la relación entre las distintas fracciones que forman el capital financiero a una relación de dominación y subordinación, aunque esa dominación exista, provenga de la banca o de la industria, o de otra forma de capital.

c) Es necesario distinguir los conceptos de fusión y de ensambladura.

La fusión implica relaciones de propiedad y opera en la esfera del capital ficticio. Se puede concretar, por ejemplo, en:

-la propiedad por parte de un mismo grupo económico de empresas bancarias, industriales, etc.;

-la propiedad de bancos por parte de empresas industriales, etc.;

-la propiedad de empresas industriales, comerciales, etc. por parte de un banco.

En países como el Uruguay, donde existen restricciones legales para que los bancos tengan en sus activos tierras, empresas, etc., la en-

sambladura de capitales ha tendido a predominar sobre la fusión de capitales.

La ensambladura implica una forma más flexible de articulación que opera en la esfera del capital efectivo y que se concreta por medio de:

- la unión personal
- vínculos financieros de larga duración.

d) No se debe confundir la perspectiva del propietario individual del grupo financiero concreto, que concretiza la categoría capital financiero, con la perspectiva del proceso de reproducción del capital social, en el cual el capital bancario por un lado y el capital productivo, así como el comercial por el otro, conservan su autonomía.

e) La fusión o la ensambladura de distintas formas del capital implica que ese capital se valoriza, o se puede valorizar, tanto sobre la base de una lógica productiva, como sobre la de una lógica financiera.

f) No necesariamente los capitales deben ser privados: el propio Estado o sus empresas -y en particular sus bancos comerciales, como el caso del BROU- pueden ser parte fundadora y constitutiva del capital financiero.

El capital financiero se concretiza en grupos financieros que son portadores de aquel capital, o sea que se articulan en su interior el capital bancario con el industrial, el comercial y el agropecuario.

### **Algunas funciones del capital financiero**

El capital financiero, al centralizar capitales dispersos y reorientarlos de acuerdo a las decisiones que adopten los grupos financieros, puede cumplir varias funciones en el proceso de reproducción del capital:

a) Captar las ganancias que resultan de la actividad bancaria propiamente dicha, por los diferenciales entre las tasas de interés activa y pasiva, por la venta de servicios, por el financiamiento de algunas operaciones como el comercio exterior, etc.

b) Disponer de masas de capital-dinero que pueden volcarse a las actividades productivas o comerciales en las que los grupos financieros operan. Es decir, financiar empresas que se consideran claves en la estrategia global de acumulación del grupo, más allá de que, en ese momento, las actividades de esas empresas sean rentables o no, estén pasando por un ciclo de alza o de recesión.

c) Orientar esa masa de capital-dinero hacia otras actividades que



en el momento permitan captar más ganancias, aunque el grupo no haya operado anteriormente en ellas. Las actividades especulativas en bienes o en moneda extranjera pueden ser casos concretos en momento de crisis. Estas actividades pueden ser importantes no sólo por el beneficio que reportan al grupo, sino por el papel equilibrador que pueden cumplir si otras ramas en que el grupo opera no pasan por un momento favorable.

Para un grupo económico que ha logrado un cierto grado de desarrollo, luego de un proceso de acumulación o centralización, el acceso a la actividad bancaria, su transformación en grupo financiero, puede constituirse en una estrategia clave en su desarrollo o en su sobrevivencia. A los aspectos antes señalados -captación de ganancias bancarias, disposición de un monto de financiamiento muy superior al propio y posibilidad de participar en nuevos mercados-, se agrega que la actividad bancaria en sí misma permite acceder a una muy variada y valiosa información sobre la situación de empresas y negocios en general. Cuando una empresa solicita financiamiento para una determinada actividad debe aportar al banco información sobre su situación financiera, sobre la rama en que actúa, sobre las posibilidades de rentabilidad de otras actividades que pretende ahora emprender, etc. Toda esta rica información puede ser muy importante a la hora de definir las opciones de inversión del grupo financiero.

Este enfoque de las estructuras financieras nos lleva a estudiar las vinculaciones de los grupos económicos con las mismas (y que en este trabajo restringiremos a las bancarias), la orientación del crédito, actividad relevante en la operatoria bancaria de la época actual, y la importancia que éste tiene en el financiamiento de los grupos económicos.

### **Los grupos financieros nacionales (102)**

Se ha identificado la formación de grupos financieros a partir del análisis de aquellos grupos que, además de controlar fracciones del capital no bancario, tuvieron una participación en el capital bancario. En algunos casos hemos podido acceder a la lista de los accionistas de los bancos pero, en la mayoría de los casos, hemos analizado sus directorios. Este método podría introducir algunas distorsiones, en los casos en que no existiera una relación directa entre el director del ban-

co y los propietarios. Sin embargo, por distintas vías de información, se detecta que el directorio se integra principalmente con los mayores accionistas y, en algunos casos, con funcionarios bancarios de jerarquía que tienen la confianza de aquellos, o que son profesionales de la actividad bancaria. Algunos grupos han ubicado en la dirección de un banco en que tienen participación accionaria, un representante o un funcionario del grupo. En algunos casos estos funcionarios han sido identificados como tales, pero es posible que la identificación no sea exhaustiva, por lo cual los resultados que se indicarán a continuación sobre la presencia de los grupos en la banca, deben considerarse como mínimos.

Cuarenta y cuatro grupos económicos, en algún momento del período estudiado (1955-1987), tuvieron conexión con la banca por medio de la participación al menos en un directorio de una institución bancaria. Esto significa que el 38% de los grupos económicos actuales en algún momento estuvieron constituidos como grupos financieros; algunos lo siguen siendo y otros no.

Estos grupos se distribuyen en todos los estratos de tamaño, pero no en forma igualitaria. Se observa una altísima correlación entre el tamaño del grupo y su carácter de financiero. El 80% de los grupos del estrato 1 fueron o son financieros, siendo ese porcentaje inferior para los restantes estratos de tamaño, tal como indica el cuadro No. 25

#### **Cuadro N° 25.**

#### **Los grupos financieros por estrato de tamaño**

| Estrato de tamaño | Vinculados a la banca |    | Total |
|-------------------|-----------------------|----|-------|
|                   | SI                    | NO |       |
| 1                 | 12                    | 2  | 14    |
| 2                 | 10                    | 17 | 27    |
| 3                 | 7                     | 22 | 29    |
| 4                 | 12                    | 21 | 33    |
| 5                 | 3                     | 5  | 8     |
| Total             | 44                    | 67 | 111   |

FUENTE: Elaboración propia

Los grupos mayores, del estrato<sup>1</sup>, constituidos en algún momento como financieros son: Strauch, Peirano Facio, Ferrés, Otegui, Deambrosis, Sanguinetti, Soler, Puig, Ameglio, Coopar (a través de Meharú), Aznares y Mailhos. La vinculación de estos grupos con la banca se verificó en distintos períodos, así como la desvinculación de algunos de ellos no se dio en el mismo momento. Hubo períodos de intensa vinculación, otros de retracción y también un cambio en la relación que establecen con la banca, a partir de su control de ésta por el capital extranjero.

### La rotación de los grupos en la banca

Los grupos financieros no tienen un comportamiento uniforme en cuanto a su permanencia en la banca. Mientras algunos bancos muestran un directorio estable en el tiempo, otros muestran una elevada variación de grupos, que están unos pocos años y se retiran -aparentemente-, siendo sustituidos por otros. El Banco Comercial es uno de los más estables en cuanto a los grupos económicos que integran su directorio, tal como lo indica el gráfico No. 23

**Gráfico No. 23**

**Los grupos económicos en el directorio del Banco Comercial.**

#### GRUPOS ECONOMICOS VINCULADOS AL BANCO COMERCIAL

| 55               | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 |
|------------------|----|----|----|----|----|----|
| BRAGA SALVANACH  |    |    |    |    |    |    |
| OTEGUI           |    |    |    |    |    |    |
| VARGAS           |    |    |    |    |    |    |
| IRURETA GOYENA   |    |    |    |    |    |    |
| CARDOSO SAAVEDRA |    |    |    |    |    |    |
| PARDO SANTAYANA  |    |    |    |    |    |    |
| PEIRANO VEIRA    |    |    |    |    |    |    |
| BOVE MACIO       |    |    |    |    |    |    |
| GARCIA SCHEITLER |    |    |    |    |    |    |
| ARAMENDIA        |    |    |    |    |    |    |

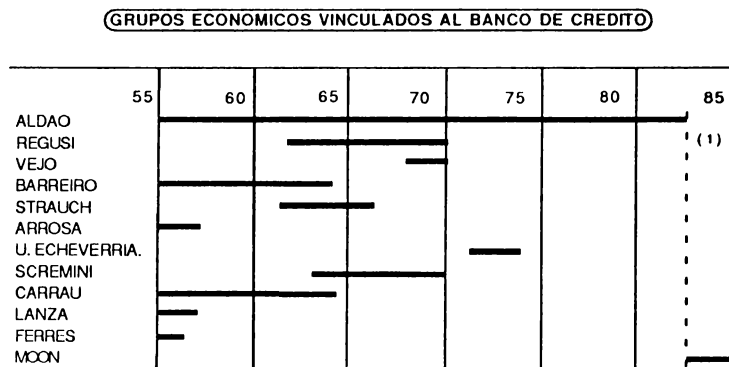
La ausencia de un grupo del directorio no refleja necesariamente un retiro de su participación en el capital accionario. Esto es particularmente cierto cuando el capital del banco está compartido por varios grupos. En el Comercial es el caso de Irureta Goyena, presente en el directorio entre 1913 y 1954 y, posteriormente, a partir de 1972. O el de Otegui, presente en el directorio entre 1935 y 1945 y, posteriormente, en la década del 60.

¿Cómo se explica la estabilidad del directorio? Por una alianza de grupos económicos que definió la orientación del banco y la integración de su directorio. El "episodio Ibrahim" mostró el comportamiento de este "bloque" de grupos en el poder del banco. Ibrahim controlaba el comercio de carnes con Egipto y era su objetivo integrar el directorio del Banco Comercial. Como las acciones se encontraban repartidas entre muchos accionistas, poco a poco fue comprando, hasta reunir un porcentaje cercano al 18% del total del capital, lo que lo transformó en el principal accionista. Un conjunto de grupos-accionistas quería impedir su ingreso al mismo. Formaron una alianza con la que lograron mayoría en la asamblea de accionistas, llegando incluso a modificar el estatuto de la sociedad. Se transformaron las acciones en nominativas, prohibiéndose su venta a cualquiera que no fuera el propio banco. Una vez que éste las adquiría eran repartidas entre los directores. De esta manera impedían el crecimiento de Ibrahim y mantenían el control.

También es muy estable el directorio del Banco La Caja Obrera, donde casi no hay variantes en los últimos 15 años. Fernández Goyechea integra el directorio desde 1961 y es Presidente del mismo desde 1967; Antonio Rubio Mullin es Vicepresidente desde 1960. También, en este caso, existe una gran dispersión del capital accionario, muy superior a la del Banco Comercial, que se explica por distintas razones: los orígenes del banco en un Círculo de Obreros, la política de premiar a los funcionarios con acciones, o la de integrar a los clientes como accionistas. Un acuerdo de pocos medianos y pequeños accionistas puede dar estabilidad a un directorio, como parecería ser este caso.

# Gráfico No. 24.

## Los grupos económicos en el directorio del Banco de Crédito.



(1) ADQUIRIDO POR CAPITALES COREANOS.

En el extremo opuesto, como ejemplo de un banco con amplia rotación en su directorio encontramos el Banco de Crédito. El grupo Aldao logró controlar y manejar el banco hasta que éste fue absorbido por el grupo Moon.

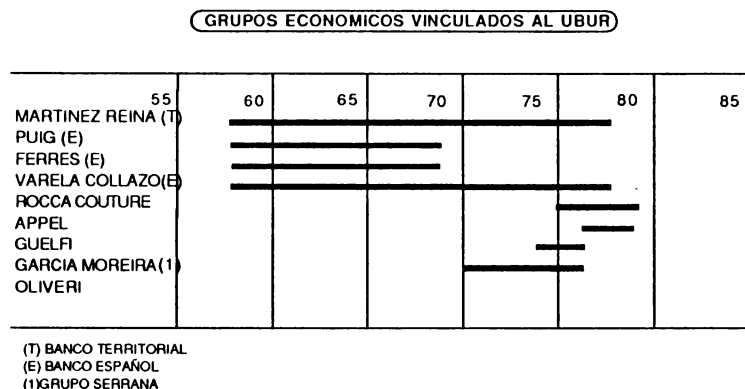
Sin embargo sus socios han variado mucho. Hacia mediados de la década del 50 se encontraban en el directorio grupos importantes de esa época y actuales, tales como Strauch, Ferrés, Carrau, Barreiro, Arrosa, con capitales en el agro, la industria y el comercio. Hacia la década del 70 el grupo Aldao parece controlar más estrechamente las acciones y dirigir el Banco a través de José Aldao o por intermedio de los esposos de sus ahijadas, Carlos Cat, Pedro Sánchez Varela y Pablo Acosta y Lara.

Un caso intermedio lo ofrece el Unión de Bancos del Uruguay -UBUR-, cuyo directorio estuvo en manos de una alianza de grupos que se formó en 1967, cuando el Banco Territorial y el Banco Español se fusionaron para dar nacimiento al UBUR. Martínez Reina, grupo económico con base principal en la industria textil y hoy muy disminuido - que venía del Territorial- junto a Puig, Ferrés y Varela Collazo del Ban-

co Español se mantienen en la dirección del UBUR hasta 1969. A partir de entonces se retiran Puig y Ferrés y comienza un período en el que se asocian nuevos grupos económicos, algunos por pocos años, participando del directorio. Esta situación se mantiene hasta la extranjerización del banco cuando el paquete accionario es adquirido por el grupo español Banesto.

### Gráfico No. 25

#### Los grupos económicos en el directorio del UBUR.



#### Las deudas "consigo mismo" o las oportunidades del capital financiero. El ejemplo del Banco Panamericano.

La relación acreedor-deudor no siempre es una relación contradictoria o entre intereses contrapuestos. El grupo financiero, que articula el capital bancario con el capital industrial y comercial y que -en situaciones como las de nuestro país- controla el sistema bancario, utiliza los ahorros de toda la sociedad en su propio beneficio. En la medida en que ciertos grupos económicos con inversiones en la producción y el comercio controlan, a su vez, la banca, utilizan esa posición para concentrar los ahorros de otros capitalistas y de cualquier pequeño ahorrista, por medio de los depósitos que estos realizan en su banco. Ca-

nalizan entonces tales ahorros en beneficio de sus propias empresas, cobrando intereses diferenciales, menores a los que cobran a otros prestatarios. Ahí no chocan los intereses de acreedor y deudor, dado que se trata de los mismos intereses.

El Banco Panamericano -posteriormente absorbido por Centrobanc- nos da un ejemplo claro de este tipo de relaciones. Su directorio estaba presidido por Arie Shlafrok, principal de un grupo económico de la industria del cuero y la vestimenta. Este grupo había crecido al amparo de la política de promoción de exportaciones y usado los créditos preferenciales del banco. Todos los directores habían utilizado para sus empresas un porcentaje muy importante de los créditos del banco, pero aquel grupo sobresalía en tal sentido. Hasta tal punto se llegó que, en 1981, el Panamericano debió negociar con Exprinter Casa Bancaria parte de la deuda de Shlafrok y Midober's por observación del Banco Central respecto a lo concentrado del crédito del Banco en esta empresa.

Las tasas de interés diferenciales -que implican un verdadero subsidio- no surgen sólo por una particular relación directa, como la antes señalada, entre la dirección del banco y las empresas.

Los bancos, además de prestar capital-dinero, prestan servicios (negocios rurales, de exportación e importación, descuento de conformes, etc.). Con la empresas se negocian "paquetes" y no sólo el crédito. Surge así la categoría "riesgo-cliente", vinculada a "rentabilidad-cliente", que es la que lleva a establecer las tasas diferenciales. Por lo general son las grandes empresas -las que más volúmenes de negocios traen al banco- las que obtienen el subsidio de la tasa diferencial.

### **El destino del capital y las políticas crediticias**

Habíamos definido el capital financiero como la instancia de la fusión o ensambladura del capital bancario con el no bancario, y señalando las dificultades de la fusión -por sus trabas legales para que los bancos incorporaran a su activos empresas industriales, agropecuarias, etc.-. La ensambladura, en cambio, implica una forma más flexible de articulación, que se concreta por medio de la unión personal y/o de vínculos financieros de larga duración entre las distintas fracciones del capital.

Sobre la "fusión" y la "unión personal" entre esas fracciones, nos he-

mos referido en los párrafos anteriores. Consideraremos ahora las relaciones que surgen del financiamiento de los grupos económicos por parte de los bancos.

El capital financiero no se concreta sólo en grupos financieros formalmente estructurados, sino también en una especial relación financiera entre un banco y una empresa o un grupo económico: cuando la masa de capital-dinero invertido por parte de uno o más bancos en una empresa o en las empresas de un grupo es de gran magnitud, se crea una dependencia mutua tanto si lo observamos desde el ángulo de la empresa o grupo endeudado -alta proporción pasivo bancario/patrimonio- como si lo observamos desde el ángulo del banco acreedor -alta proporción de sus colocaciones radicadas en dicha empresa o grupo.

Estudiaremos en dos etapas las relaciones de financiamiento de los grupos económicos. En primer lugar, analizando el destino del crédito de las distintas instituciones bancarias. Posteriormente estudiando qué importancia tiene este crédito en el financiamiento total de los grupos económicos.

La prioridad dada al estudio del crédito responde a la gran importancia que ha adquirido en el funcionamiento del sistema bancario en la actualidad. No era así anteriormente. La evolución histórica del sistema bancario muestra una creciente preponderancia del crédito en el conjunto de sus actividades. "Si en el pasado el sistema financiero constituía una unidad cuya cohesión era regida y garantizada por el modo de creación del dinero, esto ponía al descubierto que la hegemonía residía en las modalidades y el control del patrón monetario. En épocas mas recientes, esa misma unidad ha dejado de ser predominantemente monetaria, para convertirse en predominantemente crediticia y financiera". (103) Las transformaciones que sufre el sistema bancario tanto en sus funciones como en su organización, responden a los cambios que se verifican en el funcionamiento del conjunto del sistema capitalista. El acelerado proceso de concentración y centralización que determina una monopolización de la economía, exige cambios también en las funciones del sistema bancario y marcan un predominio de las políticas crediticias.

Las características de nuestro sistema bancario, con una banca privada nacional y extranjera -el estudio se hizo para 1986- y una banca oficial con una activa participación en el financiamiento, exige particularizar el análisis para los distintos tipos de bancos. Dado que el objetivo



central es estudiar las relaciones del financiamiento en tanto factor en la consolidación del poder de los grupos, se clasificará el destino del financiamiento bancario según los siguientes tipos de empresas:

a) Empresas vinculadas a grupos económicos nacionales o empresas de capital asociado, en las que el capital nacional es mayoritario y controla las decisiones.

b) Empresas transnacionales y, en general, de capital extranjero o de capital asociado, pero en las que el capital extranjero es mayoritario.

c) Empresas "no residentes", es decir, transnacionales que no están radicadas en el país.

d) Empresas de grandes capitales independientes y del pequeño y mediano capital.

En cuanto a los bancos considerados, también se hará varios agrupamientos. En primer lugar, a partir del origen del capital, se harán varios conjuntos de bancos extranjeros. Orienta este agrupamiento el intento de descubrir la posible existencia de políticas crediticias diferentes, según la nacionalidad de la casa matriz. Los bancos nacionales también serán agrupados según sean privados u oficiales. Finalmente, se mostrará una imagen de conjunto del financiamiento bancario.

Se utilizó dos indicadores básicos: 1) las principales colocaciones de cada banco y 2) los mayores riesgos del sistema bancario agrupados por tipo de capital. Considerar solamente las mayores colocaciones en lugar de la totalidad de las mismas, puede introducir algún sesgo. Sin embargo el crédito está muy concentrado, tanto a nivel del conjunto de la economía como a nivel de cada banco, por lo cual -muy probablemente- no existan variaciones de importancia entre estas cifras y las que resultarían de la consideración de la totalidad de las colocaciones.

a) *Los bancos norteamericanos.* En este grupo se encuentran el Citibank, el Banco de Boston y el Bank of America -hoy se ha transformado en Casa Bancaria, pero a la fecha del análisis todavía era banco-. Estos bancos tienen estrategias claramente diferenciadas, lo que nos llevó a agrupar por un lado al Citibank y al Boston y por otro al Bank of America.

**Cuadro Nº 26.**

**Principales colocaciones de los bancos norteamericanos por tipo de capital. 1986.**  
**(en % de las mayores colocaciones)**

|                 | Grupos eco-<br>nómicos Nac. | Empresas<br>extranjeras | No resi-<br>dentes | Empresarios<br>individuales | Total |
|-----------------|-----------------------------|-------------------------|--------------------|-----------------------------|-------|
| Citibank/Boston | 1.2                         | 91.0                    | 2.3                | 5.5                         | 100   |
| Bank of America | 55.9                        | 4.4                     | -                  | 39.7                        | 100   |

FUENTE: Elaboración propia

Estas colocaciones son altamente representativas: son más del 90% de las colocaciones totales en el caso del City, y el 60% de las del Boston. La concentración de los créditos de estos bancos es la más elevada del sistema financiero, pues solamente dos empresas concentran el 60% del total de estas colocaciones. Se trata de Montevideo Refrescos (Coca Cola y capitales nacionales) y General Motors Uruguay (Grupo Wells Fargo).

Las dos primeros bancos priorizan en forma casi absoluta el financiamiento a empresas transnacionales, dedicando una parte insignificante del financiamiento a grupos nacionales, a empresarios individuales o a no residentes. Este tipo de inserción de un banco extranjero es el más tradicional en la expansión internacional de la banca y está signada por la operatoria preferente con el capital productivo extranjero, particularmente transnacional. Dadas las complejas interconexiones banca-industria que configuran el capital financiero internacional, esta orientación implica "prestarse a sí mismos" o, con más rigor, utilizar la centralización del capital-dinero nacional -que permite el banco- para financiar las actividades de sus filiales productivas.

El Bank of America ha tenido una orientación diferente. La prioridad en el financiamiento la han tenido los grupos nacionales y los empresarios individuales o menores.

Las empresas transnacionales norteamericanas tienen amplio predominio en cuanto al crédito captado. Si agrupamos estos préstamos de acuerdo a la nacionalidad del capital que a la empresa que lo recibió, obtenemos el Cuadro No. 27.

**Cuadro Nº 27.**

**Mayores colocaciones de bancos norteamericanos a empresas extranjeras por nacionalidad del capital. 1986.**  
(en % de las mayores colocaciones a empresas extranjeras)

|                |       |
|----------------|-------|
| Estados Unidos | 85.7  |
| RFA            | 9.2   |
| Brasil         | 2.4   |
| Argentina      | 2.7   |
| Total          | 100.0 |

FUENTE: Elaboración propia

Las empresas transnacionales de los Estados Unidos de Norteamérica acceden a más del 85% de las colocaciones de los bancos norteamericanos, lo cual indica que la política de estos bancos es financiar, con los fondos captados, empresas de su propio país.

*b) Los bancos europeos.*

En este grupo excluimos a los bancos españoles e incluimos al Discount, de capitales israelíes. Los resultados obtenidos se indican en el cuadro No. 28.

**CUADRO Nº 28.**

**Principales colocaciones de los bancos europeos por tipo de capital. 1986.**  
(en % de las mayores colocaciones)

| Banco           | Grupos Nacion. | Empresas extranjeras | No resi - dentes | Empresarios individuales | Total |
|-----------------|----------------|----------------------|------------------|--------------------------|-------|
| Holandes Unido  | 24.2           | 55.4                 | -                | 20.4                     | 100   |
| Montevideo      | -              | 13.5                 | -                | 86.5                     | 100   |
| Londres y       |                |                      |                  |                          |       |
| America del Sur | 38.5           | 26.4                 | -                | 35.1                     | 100   |
| Sudameris       | 12.6           | 60.1                 | 7.2              | 20.1                     | 100   |
| Discount        | 31.9           | 20.9                 | 17.6             | 29.6                     | 100   |

FUENTE: Elaboración propia

Con respecto a los bancos norteamericanos existe una mayor proporción de colocaciones en los grupos nacionales y en los empresarios individuales, aunque no es una situación uniforme.

*c) Los bancos españoles.*

Tal como sucedió con los otros agrupamientos, los bancos españoles no tienen una misma política de colocaciones. Los resultados se indican en el cuadro No. 29.

**Cuadro N°29**

**Principales colocaciones de los bancos españoles por tipo de capital.**

(en % de las mayores colocaciones).

|             | Grupos<br>Nacion. | Empresas<br>extranj. | No<br>residentes | Empresarios<br>individuales | Total de ma-<br>yores colo-<br>caciones |
|-------------|-------------------|----------------------|------------------|-----------------------------|-----------------------------------------|
| Centrobanco | 36.3              | 13.4                 | --               | 50.3                        | 100                                     |
| Exterior    | --                | --                   | 100              | --                          | 100                                     |
| UBUR        | 20.7              | 23.6                 | ---              | 55.6                        | 100                                     |
| Santander   | 14.3              | --                   | 85.7             | --                          | 100                                     |

Fuente: Elaboración propia.

Puede distinguirse dos situaciones claramente diferenciadas: por un lado el Exterior y Santander y por otro el UBUR y el Centrobanco. Los primeros realizan la mayoría de sus colocaciones en empresas no residentes en el Uruguay. En el caso del Exterior la totalidad de sus 10 mayores colocaciones fueron a empresas que no residen en el país. Este tipo de operativa se ubica dentro de los que Michalet llama "banca transnacional", es decir son bancos que intermedian en las corrientes de capital-dinero entre el país y el exterior. Son vehículos para la inserción del país en las corrientes internacionales de crédito.

Los otros dos bancos españoles, UBUR y Centrobanco operan de forma netamente diferente. Prestan más de la mitad de sus colocaciones a empresarios individuales o menores, no colocan a empresas no residentes y también operan con grupos económicos nacionales y transnacionales dentro del país.

Con el Santander y el Exterior se da una situación paradójica desde el punto de vista nacional. Fueron adquiridos por capitales españoles en 1982 dentro del operativo "compra de carteras". En esa fecha, al igual que para todos los bancos privados, la cartera de difícil cobro era muy importante. Los bancos pasaban por dificultades financieras, y algunos estaban virtualmente quebrados. El Banco Central interviene en la situación y sale a buscar bancos transnacionales interesados en operar en el país, todavía con el objetivo de transformar el Uruguay en una plaza financiera internacional. Varios bancos españoles se interesan, entre ellos el Centrobanco y el Santander, y finalmente adquieren dos bancos nacionales en dificultades, el Banfed y el Litoral respectivamente. Pero su ingreso no fue gratuito. Una de las condiciones que estos bancos impusieron para radicarse en el país fue que el Banco Central adquiriera la cartera "pesada" de los mismos, es decir, que los "limpiara" de los deudores incobrables. Esto efectivamente se concretó por montos de 36:645.174,70 y 108:189.493,10 dólares respectivamente, pagándose con Bonos del Tesoro a una tasa de interés variable igual a la Libor más uno y medio por ciento (104).

Viendo la operativa de estos bancos, podemos afirmar que el Estado pagó 145 millones de dólares para que dos bancos españoles vinieran a operar en nuestro país con el objetivo de captar fondos del país o del exterior para prestarlo a empresas no residentes.

*d) Los bancos latinoamericanos.*

Bancos de solamente dos países latinoamericanos tienen filiales en nuestro país: Brasil y Argentina. La clasificación de sus diez primeras colocaciones se indica en el cuadro No. 30.

**Cuadro N° 30.**

**Principales colocaciones de los bancos latinoamericanos por tipo de capital. 1986.  
(en % de las mayores colocaciones)**

|                          | Grupos Nacionales | Empresas Extranj. | No Residentes | Empres. indiv. | Total de las mayores colocac |
|--------------------------|-------------------|-------------------|---------------|----------------|------------------------------|
| Do Brasil                | 31.8              | 12.9              | 7.5           | 47.8           | 100                          |
| Real (Brasil)            | 49.2              | 18.3              | —             | 32.5           | 100                          |
| De La Nación (Argentina) | 62.4              | 24.9              | --            | 12.7           | 100                          |

FUENTE: Elaboración propia

**e) Los bancos privados nacionales**

En la actualidad no existe un capital bancario nacional no asociado al capital extranjero o al Estado en carácter de socio minoritario. Existe, sin embargo, información correspondiente al período previo a la absorción por el Estado o a su extranjerización. Su análisis nos indica cuál fue la política crediticia de estos bancos. Como en el resto de los casos la información corresponde a mediados de 1986.

**Cuadro N°31**

**Colocaciones de los bancos privados nacionales por tipo de capital.**  
**(en % de mayores colocaciones).**

|             | Grupos<br>Nacion. | Empresas<br>extranj. | No<br>residentes | Empresarios<br>individuales | Total de ma-<br>yores colo-<br>caciones. |
|-------------|-------------------|----------------------|------------------|-----------------------------|------------------------------------------|
| Comercial   | 37.3              | 12.8                 | 1.8              | 48.2                        | 100                                      |
| Caja Obrera | 15.9              | 40.2                 | -                | 43.9                        | 100                                      |

Fuente: Elaboración propia.

La estructura de colocaciones de estos bancos nacionales se diferencia de la mayoría de los restantes bancos. La participación de los empresarios individuales en el total de las colocaciones es superior. Varios factores pueden contribuir a este hecho. Por un lado, una mayor inserción o vinculación con la actividad productiva nacional; en estos bancos el directorio está muy relacionado con la producción. Por otro lado, estos bancos prácticamente no vendieron carteras morosas en 1982. Aparentemente no contaron con apoyo de un banco extranjero que aportara capitales para realizar el préstamo de moneda extranjera al Estado, tal como se exigía como contrapartida de la compra. La conservación de esta cartera "pesada", en su mayoría impaga aún hoy, que se multiplicó con la devaluación cuando la "ruptura de la tablita" puede contribuir al mayor peso del endeudamiento de los empresarios individuales y de los capitales menores. Finalmente, otro posible factor explicativo es el mayor peso que tienen los préstamos a ganaderos, en

particular del Banco Comercial, en su mayoría impagos.

f) *Una visión global de las colocaciones de la banca privada.*

Resumiremos la información anterior, agrupando los bancos de una misma nacionalidad de origen tal como lo indica el cuadro No. 32

### **Cuadro N°32**

**Principales colocaciones del sistema bancario por tipo de capital.  
(en % de mayores colocaciones).**

| Bancos       | Grupos<br>Nacion. | Empresas<br>extranj. | No<br>residentes | Empresarios<br>individuales | Total de ma-<br>yores colo-<br>caciones |
|--------------|-------------------|----------------------|------------------|-----------------------------|-----------------------------------------|
| Norteamer.   | 9.2               | 76.4                 | 2.0              | 12.4                        | 100                                     |
| Europeos     | 20.9              | 34.7                 | 3.6              | 40.8                        | 100                                     |
| Españoles    | 22.2              | 5.1                  | 59.1             | 13.6                        | 100                                     |
| Latinoamer.  | 46.8              | 18.2                 | 2.4              | 32.5                        | 100                                     |
| Nacion.Priv. | 30.9              | 20.9                 | 1.3              | 46.9                        | 100                                     |
| Banca Priv.  | 18.1              | 32.8                 | 19.3             | 29.8                        | 100                                     |
| BROU         | 39.9              | 6.2                  | -                | 53.9                        | 100                                     |
| <b>TOTAL</b> | <b>30.5</b>       | <b>16.3</b>          | <b>6.5</b>       | <b>46.7</b>                 | <b>100</b>                              |

Fuente: Elaboración propia.

Prácticamente, la mitad de las mayores colocaciones de la banca privada es captada por grupos económicos nacionales o por capitales extranjeros radicados en el país.

Estos capitales representan una parte muy pequeña del total de las empresas industriales, comerciales o rurales del país. Un hecho significativo: la lógica del funcionamiento capitalista, en este caso del sistema bancario, no lleva a una equitatividad en el trato con las distintas empresas y capitales, sino que las más grandes y con mayores recursos son quienes, además, están en mejores condiciones de utilizar el conjunto del capital-dinero social que capta el sistema bancario. En otros términos, este sistema contribuye a la máxima centralización de

capitales, reuniendo una multitud de capitales dispersos y concentrándolos, poniéndolos a disposición de los grandes capitales que, de este modo, multiplican el poder económico que ya de por sí les otorga el nivel de sus acumulaciones.

Sin embargo, el porcentaje de los recursos captado por los grandes capitales es mayor aún. A la cifra anterior debe sumársele lo colocado en las empresas no residentes, pues éstas no son sino empresas transnacionales que no operan dentro del país. Las empresas transnacionales captan entonces en su conjunto el 51,1% de las principales colocaciones del sistema bancario privado. Sumadas a las empresas integrantes de grupos económicos nacionales llegan al 69.2%.

En el otro extremo, las empresas que ni son transnacionales ni integran grupos económicos sólo captan el 29.9% del total. Debe tenerse presente que muchas de estas empresas, a su vez, son grandes capitales -pero independientes- por lo cual los pequeños o medianos capitales sólo alcanzan a una cifra muy pequeña del total del crédito bancario privado.

La concentración del crédito se da en el marco de pautas diferenciales de los distintos tipos de bancos.

a) Los bancos privados operan, en su amplia mayoría, con empresas de grupos económicos nacionales o transnacionales.

b) Los bancos norteamericanos y españoles son un caso extremo, pues casi no prestan a capitales individuales sino en algo más del 10% de su principales colocaciones. Sin embargo, entre ellos hay una diferencia. Mientras los norteamericanos operan principalmente con transnacionales residentes en el país -y dentro de éstas sobre todo con las norteamericanas- los españoles prestan sobre todo a transnacionales no residentes.

c) Los tres grupos de bancos restantes -europeos, latinoamericanos y privados nacionales- tienen una estructura de crédito similar, marcada por pocos préstamos a transnacionales no residentes y un cierto equilibrio entre los préstamos a grupos nacionales, transnacionales residentes y empresarios independientes. Sin embargo, la participación en el financiamiento a los empresarios independientes es notoriamente mayor en el caso de bancos nacionales. En el caso de los bancos latinoamericanos debe hacerse una salvedad: su operatoria es de las menores del sistema bancario. Son los bancos que tienen menor monto de colocaciones. Esto no significa que no tengan igualmente una políti-



ca, pero su incidencia en el conjunto de la actividad económica es sustancialmente menor.

### **El crédito de la banca oficial.**

Existe un capital financiero estatal, en el sentido de articulador del capital bancario con el no-bancario. Si bien en este aspecto influyen tanto las empresas públicas como las políticas estatales, nos hemos de restringir a la banca oficial -concretamente al BROU-, excluyéndose al Banco Central.

La cartera del Banco Central se origina en la operación compra de carteras incobrables a la banca privada en 1982-83. Las deudas que están en ese paquete fueron expresamente aceptadas por el Banco Central. Sin embargo, las circunstancias que rodearon la operación y el momento económico y político en que se realizó la impregnan de características que no hacen esa cartera representativa de la política oficial de crédito.

Las colocaciones del BROU, en cambio, constituyen una aproximación más precisa a una política oficial en la materia. El BROU opera como un banco comercial, pero también con características de banco de desarrollo, promoviendo las actividades que se entienden prioritarias con líneas de crédito relativamente más favorables. También es el banco que interviene cuando una empresa o sector productivo está en situación de insolvencia y el Estado ha considerado necesaria su supervivencia. Por estas razones consideraremos el financiamiento del BROU como expresión del "capital financiero estatal" y su política crediticia indicativa de la política crediticia oficial.

El crédito del BROU está altamente concentrado a pesar de servir a una multitud de pequeños y medianos capitales. En 1985, 32 empresas de 23 grupos económicos y del capital cooperativizado acaparaban las 2/3 de sus colocaciones en moneda extranjera en la actividad privada. La concentración es algo menor si consideramos las colocaciones tanto en moneda nacional como extranjera, pero igualmente es muy alta. Menos de 60 empresas captan más de la mitad de las colocaciones en el sector privado. El apoyo a las actividades exportadoras ocupa un lugar importante en este endeudamiento. Viendo las colocaciones mayores de 3 millones de dólares, los préstamos a los frigoríficos representan alrededor de la quinta parte del total, algunos de ellos

ya clausurados. De este modo, por medio del financiamiento, se ligan profundamente un conjunto de empresas y grupos económicos que, de hecho, funcionan más con capital estatal que con el capital privado propio. Y el destino de esas empresas y grupos está subordinado a las decisiones financieras que el BROU adopte, tal como se puso de manifiesto -recientemente- en el caso de varios frigoríficos sobreendeudados, obligados a la parálisis. La peculiaridad de esta relación financiera jerarquiza el rol de "lo político".

Existen, sin embargo, sustanciales diferencias en la estructura de colocaciones del BROU y de la Banca Privada.

a) Los préstamos a los empresarios independientes o menores representan en el BROU un porcentaje más alto que en los bancos extranjeros, cualquiera sea la nacionalidad del capital de éstos.

b) El BROU no realiza regularmente préstamos a empresas no residentes en el país. Sin embargo, recientemente, y ante la disponibilidad de fondos ociosos que no se colocaban en el país, los mismos fueron radicados en el exterior a través de sus agencias.

c) El financiamiento a los grupos nacionales es mayor en el caso del BROU al tiempo que disminuye porcentualmente el de las empresas transnacionales.

En su conjunto, ésto muestra una diferente orientación del crédito, signada por una priorización a los grupos económicos y a los empresarios nacionales -grandes o pequeños-. Debemos hacer una relativización. Un crédito es resultado de un contrato en el que participan dos partes: el prestamista y el prestatario. ¿El menor financiamiento relativo a las empresas extranjeras proviene de una orientación del BROU o de una política de las empresas extranjeras? Aún sin elementos suficientes, no es descartable que ambos factores influyan y que las empresas extranjeras prefieran obtener crédito de los bancos transnacionales, -de los cuales probablemente obtengan un tratamiento preferencial-, y que la política oficial sea relativamente más favorable a otorgar créditos a los grupos económicos y empresarios nacionales.

### **El crédito bancario en su conjunto**

Al incluir al Banco de la República, la participación en el crédito de los empresarios nacionales aumenta considerablemente por la mayor importancia que éstos tienen en su operativa. En conclusión:

a) Los bancos nacionales, privados o estatales, priorizan a los empresarios o grupos nacionales y no prestan a las empresas no residentes.

b) Los bancos extranjeros, casi en su totalidad, priorizan los préstamos a empresas transnacionales, residentes o no residentes y, en segundo lugar, a los grupos nacionales.

c) Los grupos económicos nacionales y las empresas transnacionales -residentes o no residentes-, que tienen las llaves del poder económico, controlan más de la mitad de las principales colocaciones del sistema financiero.

Si en vez de tomar en cuenta -como hasta ahora- las mayores colocaciones de cada banco, consideramos los 400 mayores "riesgos" nos encontramos con el cuadro No. 33.

#### **Cuadro N° 33**

**Estructura de los 400 mayores "riesgos" de sistema bancario por tipo de capital.**  
**(en % del total de esos "riesgos").**

|                                                       |       |
|-------------------------------------------------------|-------|
| Grupos Económicos Nacionales                          | 42.7  |
| Empresas extranjeras                                  | 7.7   |
| No residentes                                         | 7.0   |
| SUBTOTAL                                              | 57.4  |
| Grandes empresarios individuales y capitales menores. | 29.6  |
| Cooperativas                                          | 3.5   |
| Grupos familiares terratenientes (no diversificados)  | 4.4   |
| Empresas estatales                                    | 5.1   |
| TOTAL                                                 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia.

Se resume así el rol desempeñado por el sistema bancario y la característica esencial del capital financiero, en cuanto capital centralizador y articulador de las distintas fracciones capitalistas. El capital-dinero de toda la economía, proveniente de todas las clases propietarias, y

aún el dinero de ciertas capas de asalariados, se centraliza en un reducido número de instituciones bancarias. Ya sea por la preeminencia en el capital y la dirección de esas instituciones de grupos financieros nacionales o extranjeros, ya sea por la influencia del gran capital -el gran capital atrae más capital-, que incluso afecta al Estado, o a través de ciertas mediaciones políticas, el hecho fundamental es que esa masa de capital-dinero centralizado tiende a concentrarse en un número reducido de capitalistas que, de ese modo, utilizan el capital de la sociedad en sus propios negocios. Los grupos económicos, nacionales o extranjeros, al tornarse portadores y usufructuarios del capital financiero, multiplican su poder económico.

Pero este proceso centralizador está preñado de contradicciones y, particularmente en las fases de crisis, puede acarrear graves consecuencias económicas y sociales.

Hasta aquí hemos supuesto que la banca centraliza el "capital de la nación". Pero, en realidad, en el marco de la internacionalización del sistema financiero, la banca también capta "capitales del exterior".

### **La captación de capitales del exterior**

Ya señalamos que una parte importante del crédito es captada por las empresas transnacionales residentes y no residentes y que la banca extranjera juega un papel clave en este proceso. Pero la realidad es aún más compleja. Una parte de los pasivos de la banca privada corresponden a "no residentes".

Los pasivos bancarios son deudas que los bancos tienen con quienes realizan depósitos o préstamos. Estos fondos son los que la banca canaliza hacia los que solicitan el financiamiento. Si estos pasivos bancarios son con "no residentes", significa que quienes aportan los fondos al funcionamiento bancario son capitales del exterior.

En 1983 los pasivos con "no residentes" eran el 62,2% del total del pasivo (105). Si más de la mitad de los recursos bancarios provenían de no residentes y una cifra similar es la que los bancos prestan a las empresas transnacionales, esto implica que los bancos extranjeros son una instancia en el circuito internacional de los capitales. Capitales del exterior pasan por los bancos para financiar a las empresas transnacionales.

Por supuesto que ésta no es la única operatoria de los bancos, por-

que las mismas cifras indican que casi el 40% de los pasivos son de "residentes", es decir que también captan fondos en el país y centralizan el capital nacional.

A la vez, los bancos radicados en el país no son la única vía de canalización de los capitales externos. Numerosas empresas grandes tienen préstamos de bancos trasnacionales "no residentes", que fueron contratados en forma directa, sin intervención de bancos radicados en el país.

Se cierra de este modo un círculo. El capital financiero, en la realidad concreta del Uruguay, es en lo fundamental capital financiero internacional. No sólo por el rol de las empresas y los bancos extranjeros, sino también por la inserción en las corrientes financieras internacionales, tanto como "importadores de capital" (depósitos de "no residentes") como en cuanto "exportadores de capital" (colocaciones a "no residentes").

### **Los grupos económicos y su financiamiento**

Hemos considerado el destino que los bancos dan al crédito. Ahora analizaremos la misma corriente financiera, pero desde la óptica de los grupos, es decir, la importancia del financiamiento para los grupos económicos.

Ubicamos este problema en la consideración del capital financiero en tanto ensambladura de capitales, pues las relaciones de financiamiento estables generan, de hecho, una coincidencia entre bancos y empresas en ciertos objetivos. Si el monto del financiamiento a un grupo es de cierta relevancia, para el banco implica un riesgo en caso de que exista por parte de aquél dificultades que impidan el pago de los intereses o su cancelación. Y para el grupo, mantener el crédito es la condición de ampliar sus operaciones. Ambas partes resultan entonces interesadas en el éxito económico del grupo, por lo cual quedan -de hecho- coincidiendo los capitales bancarios y no bancarios en objetivos comunes.

Relacionaremos el monto de créditos recibidos por cada grupo, es decir, por todas las empresas que lo integran, con el capital total del grupo -indicado por el valor de sus activos-. Esta relación puede ser igual a uno, mayor o menor. ¿Qué significa que la relación deudas financieras/activos sea igual a uno? Que el capital del grupo es, en su totalidad, bancario y no propio. Es capital financiero y no capital industrial o comercial.

A pesar de las dificultades, y hasta de las aparentes incongruencias

(106) de comparar activos de un período con deudas de otro período, el indicador es útil y refleja aproximadamente si un grupo se apoya en financiamiento propio o ajeno. Y este hecho nos indica si su patrimonio está comprometido o no con los acreedores bancarios.

Pero es de fundamental importancia la capacidad del grupo económico de hacer frente a ese endeudamiento a partir de su actividad normal. O sea, a partir de la plusvalía que apropia. Como, en alguna medida, la plusvalía que apropia depende del nivel absoluto de las ventas, construimos otro indicador: la relación de las deudas bancarias con las ventas del grupo. Cuanto menor sea este indicador, mayor será la capacidad del grupo económico de pagar los intereses y amortizar las deudas; cuanto mayor sea, más comprometido se encontrará financieramente.

#### **CUADRO Nº 34.**

##### **Las relaciones deudas/activos y deudas/ventas de los grupos económicos(\*)**

| Grupos del Estrato | Deudas/Activos | Deudas/Ventas |
|--------------------|----------------|---------------|
| 1                  | 0.9            | 0.9           |
| 2                  | 0.6            | 0.6           |
| 3                  | 0.6            | 1.2           |
| 4                  | 0.4            | 0.8           |

(\*)Las cifras son relativas al promedio ponderado del estrato.

FUENTE: Elaboración propia.

Cuanto mayores son los grupos económicos, mayor es la tendencia a ser portadores del capital financiero. Mayor es la proporción del capital ajeno -bancario-, en relación al capital total que controlan. Mientras en los grupos menores, en término medio, por cada U\$S 1 de activos, el 40% es deuda bancaria, en los grupos mayores la deuda bancaria llega al 90% de los activos.

¿Qué significa ésto? Que más allá de la existencia de "fusión" o de "unión personal" entre los grupos económicos y la banca -relaciones

que precisamente se dan con más intensidad entre los grupos mayores-, existe una "ensambladura" de capitales, a través de las relaciones financieras. Los grandes grupos económicos, en lo fundamental, "trabajan" con el capital de los bancos -privados o públicos-. Esto es, con el capital social que los bancos centralizan. Y los bancos tienen invertida una parte importante de los capitales que manejan en la actividad de esos grupos.

Esas inversiones por vía de los intereses contribuyen a la propia rentabilidad bancaria. Se trata de una sociedad entre dos capitales: el uno obtiene la ganancia empresarial, el otro el interés del capital. Esa asociación es precisamente el capital financiero, más allá de si el grupo económico endeudado está vinculado al banco por relaciones de propiedad o por la participación en la dirección del mismo.

Esto nos hace rebautizar a los grupos económicos. Más allá de aquellos que tienen una articulación directa con la banca (vía acciones o directorio), y que hasta ahora hemos llamado grupos financieros, todos los que están en la particular situación de "trabajar" con una elevada proporción de capital financiero son, de hecho, financieros. Por tanto, la mayoría de los grupos, pero particularmente los más grandes, son en realidad grupos económico-financieros.

Para profundizar en el análisis, en función de la relación deudas/activos, clasificamos a los grupos económicos en tres categorías, según que su compromiso patrimonial con la banca fuera:

a) Alto. Si Deudas/Activo es mayor que el 130%

b) Mediano. Si Deudas/Activo es mayor que el 70% y menos del 130%.

c) Bajo. Si Deudas /Activo es menor que el 70%.

#### **Cuadro N° 35.**

**La relación Deudas financieras/Activos de los grupos, según tamaño.**

| Relación<br>Deudas/Activo | Estrato de tamaño |    |     | Total |
|---------------------------|-------------------|----|-----|-------|
|                           | I                 | II | III |       |
| Alta                      | 3                 | 2  | 4   | 9     |
| Mediana                   | 3                 | 5  | 8   | 16    |
| Baja                      | 8                 | 20 | 17  | 45    |
| Total                     | 14                | 27 | 29  | 70    |

Fuente: Elaboración propia.

Tal como lo indica el cuadro No. 35 así como las relaciones deudas/ventas individuales, la realidad se presenta como más heterogénea. Así, en el estrato 1, sólo 6 de los 14 grupos tiene una relación deudas/activo mayor que el 70%, y en el total de los estratos 1 a 3, sólo 25 en 70. Y esos grupos son los que más contribuyen a los promedios de cada estrato.

#### **Cuadro No. 35/A**

#### **Situación financiera de los grupos económicos (en número de grupos)**

| Relación<br>Deudas/Ventas | Relación Deudas/Activos |       |      | TOTAL |
|---------------------------|-------------------------|-------|------|-------|
|                           | ALTA                    | MEDIA | BAJA |       |
| ALTA                      | 6                       | 10    | 13   | 29    |
| MEDIA                     | 3                       | 10    | 16   | 29    |
| BAJA                      | -                       | 1     | 25   | 26    |
| TOTAL                     | 9                       | 21    | 54   | 84    |

NOTA: Están incluidos todos los grupos de los estratos 1, 2, 3 y algunos de los grupos de los estratos 4 y 5.

Por esa razón estas cifras no cierran con las del cuadro anterior.

FUENTE: Elaboración propia.

En esa realidad heterogénea encontramos:

a - 26 grupos con una baja o media relación deudas/activos, y una baja relación deudas/ventas. Básicamente no tienen endeudamiento bancario -o éste es muy bajo- y, por lo tanto operan con capital propio en lo fundamental y, aparentemente no tienen dificultades financieras. Entre ellos predominan grupos medianos, así como algunos grandes grupos orientados exclusivamente hacia el mercado interno y fuertemente monopolistas.

b - En el otro extremo, 9 grupos con una alta relación deudas/activos, y una alta o media relación Deudas/Ventas. Estos grupos operan, en lo fundamental, con capital financiero y, además, están en una situación financiera comprometida. Entre ellos hay grupos grandes y medianos, como algunos cuya cartera terminó siendo adquirida por el Banco Central, o algunos de los grupos apoyados en la industria frigorífica, cuyas plantas fueron paralizadas por el cese del flujo de crédito



desde la banca oficial.

c - En una situación intermedia, se encuentran 49 grupos, pero 23 de ellos, con una alta relación deudas/ventas, podrían estar afrontando serias dificultades financieras. Predominan entre ellos grupos medianos.

La particular relación que es el capital financiero no es neutra y tiene consecuencias, que se expresan en mayor o menor dependencia de los grupos económicos -portadores de capital productivo o comercial- respecto al capital bancario. El Poder Económico de los Grupos, originado en el nivel de su acumulación o en las distintas formas de centralización de capitales o de dominación de los mercados, queda reformulada a partir de las relaciones financieras. La situación financiera de cada grupo dirá, en definitiva, los límites de su propio poder.

## **CAPITULO VI.**

### **LA ORGANIZACION Y DIRECCION DE LOS GRUPOS ECONOMICOS**

De la pequeña a la gran empresa capitalista, y de la gran empresa al grupo económico, se va dando una creciente complejidad que las diferencia no sólo cuantitativa sino también cualitativamente en cuanto a su modo de producción, así como en relación a su organización y manejo empresarial. Las formas más avanzadas y complejas de acumulación requieren, a su vez, formas de organización y conducción más complejas.

La gran empresa ostenta un desarrollo y coordinación de la gestión empresarial superior al vigente en la pequeña empresa. Se discriminan funciones que en la pequeña empresa están superpuestas, y varias personas asumen tareas en relación a funciones que el pequeño patrono centraliza totalmente en su persona. Se crean nuevas funciones requeridas por las exigencias productivas y comerciales del gran tamaño, inexistentes en la pequeña empresa. En otros términos, avanza la división del trabajo ya no sólo en el plano de la producción sino también en el plano de la organización y la dirección. El capitalista grande va delegando las funciones de supervisión: el "ejército obrero" puesto bajo el mando de un mismo capital exige de una serie de "jefes" (directores, gerentes, etc.) y "oficiales" (supervisores, etc.).

Si existen profundas diferencias entre la pequeña y la gran empresa, también median diferencias de calidad entre la empresa, cualquiera sea su tamaño, y el grupo económico. Este último exige formas organizativas propias, como consecuencia de su específica estructura productiva.

"El grupo económico al articular un número variable de diferentes firmas, de tamaños diversos e implantados en distintas actividades, requiere un manejo y organización empresarial propia, en donde la pequeña y gran empresa controlada ven alterada y renovada la organización tradicional que las caracteriza. La gran empresa es redefinida, en cuanto al manejo del excedente e incluso a ciertos aspectos de su actividad productiva, en tanto pasa a formar parte del mismo; su organización productiva, y por lo tanto empresarial, es determinada por una lógica de acumulación que trasciende sus propios límites. A pesar de que hay diferencias cualitativas que nacen de la propia naturaleza de

la modalidad de acumulación, no podemos concebir que entre ambas unidades exista una ruptura drástica, sino que por el contrario en aquella más atrasada, la empresa, encontramos en forma embrionaria muchos de los rasgos que ya desarrollados y diferenciados se presentan en el grupo económico". (107)

En los que podemos denominar "grupos de transición", con una empresa fundamental de gran tamaño y alguna que otra empresa pequeña, aún se mantienen muchos de los rasgos de la gran empresa y un insuficiente desarrollo de los rasgos y los requisitos correspondientes al grupo económico (108). En relación a ellos, lo que sigue no tiene mucho valor. A lo sumo, recién se empieza a insinuar.

### **Los "funcionarios estratégicos"**

En relación a la organización que caracteriza a la conducción de los grupos económicos -dejando de lado el resto de los aspectos organizativos-, podemos distinguir, en sus términos más generales, funciones bien diferenciadas. Dichas funciones requieren a su vez de determinados "funcionarios", concebido este término no en el sentido de "empleados" sino de personas que ocupan una determinada función, sean empleados o propietarios. Son funcionarios del capital, están a su servicio.

Coincidiendo con Alberione (109) podemos distinguir: 1. las conducciones estratégicas, 2. los funcionarios tácticos y 3. los auxiliares estratégicos.

Los "*funcionarios estratégicos*", que pueden o no ser los propietarios del capital, aunque en el Uruguay por lo general lo son, tienen en sus manos:

1. "*La definición de la estrategia de acumulación del respectivo grupo económico*". La determinación de la línea de acumulación de la unidad económica involucra decisiones que hacen a la estructura interna del grupo y a su proyección hacia afuera. En el marco de determinados procesos globales de desarrollo, las conducciones estratégicas van definiendo los sectores de actividad en los que el grupo deberá implantarse, así como la importancia que estas distintas actividades tienen dentro del proceso de acumulación del grupo económico en su conjunto. En este sentido, es patrimonio de la conducción estratégica deter-

minar las inversiones fundamentales e incluso las desinversiones que son aconsejables, ya sea por estar desarrollándose una situación de crisis estructural que afecta ciertas actividades no estratégicas del grupo, o por haberse determinado cambios importantes en el rumbo de la acumulación de la unidad económica (...)

2. *las relaciones e incorporaciones de funcionarios o personajes* (que posibilitan desarrollar la estrategia del grupo) (...)

3. *la forma en que se articula el control sobre el capital dentro del grupo económico*. Es decir, qué empresa ejerce el control accionario sobre otra; si es necesaria una empresa madre para el control del conjunto del grupo, etc. Las posibilidades y los casos son múltiples y de ninguna manera se trata de una situación estática, porque las decisiones al respecto no sólo dependen de la necesidad del grupo, sino también de la asignación y reasignación interna del excedente. (...)

4. *determinar hacia dónde debe dirigirse el excedente dentro de la unidad económica y las formas específicas a través de las cuales se concreta*. Estas últimas cubren una amplia gama de posibilidades que van desde el manejo diferencial de los precios (fijando un sobreprecio o un precio inferior al de mercado en las transacciones entre empresas del grupo, según el destino asignado al excedente), pasando por el cobro de tasas diferenciales aplicadas por las firmas financieras del grupo a otras empresas del mismo, y llegando a la determinación de cambios en la tenencia accionaria entre las empresas del grupo, mediante la venta de acciones de una empresa a otra del mismo, con la intención de transferir excedente a la primera. (...)

5. *ejercer el control y la articulación de los que denominamos funcionarios tácticos*, cuya actuación se restringe a una empresa dentro del grupo económico. En este sentido, evalúan a los distintos funcionarios tácticos y los reasignan dentro de la unidad económica, a la vez que compatibilizan los proyectos que se desarrollan en las distintas unidades productivas de acuerdo con la estrategia global de acumulación.

6. En lo que hace a la proyección hacia afuera del grupo, la conducción estratégica es *la que determina el conjunto de alianzas estructurales*, al definir el tipo y alcances de la asociación con otros grupos o intereses económicos. Esto implica determinar si la asociación se efectúa conservando la minoría o la mayoría accionaria, si conviene o no fusionar alguna empresa del grupo con otra de otro grupo económico, etc."

En el caso de los grupos formados por "coalición de familias" es usual que se produzca una cierta división del trabajo entre los socios que forman el grupo. Así, por ejemplo, en el grupo Osami cada uno de los socios tiene un área de trabajo que dirige: uno las ventas en el exterior, otro la contabilidad y el otro la organización empresarial. Esta división del trabajo se puede dar también en aquellas grandes empresas cuyo control es compartido por varios grupos económicos. Es el caso de la Fábrica Nacional de Papel. La fábrica de Juan Lacaze es el "feudo" de Sanguinetti, el Departamento Forestal -que comprende extensos campos forestados- es de Calcagno, mientras que el Departamento Comercial, con sede en Montevideo, es de Raffo.

### **Los "funcionarios tácticos"**

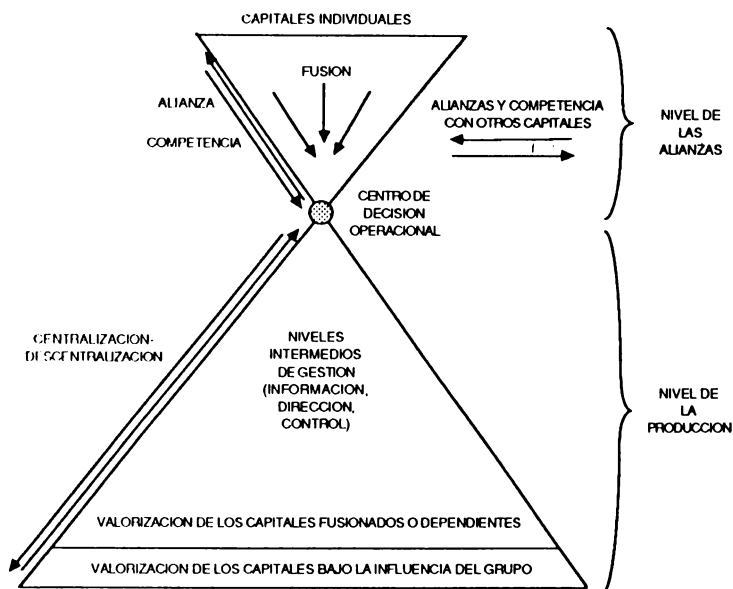
"La segunda categorización de funcionarios está constituida por aquellos que denominamos tácticos. Su área de decisión está restringida a una de las empresas del grupo económico, no teniendo por lo tanto, ingerencia en la definición de la estrategia de acumulación del grupo en su conjunto. Los funcionarios tácticos llevan adelante la marcha de las distintas empresas y proponen a la conducción estratégica planes de expansión, modernización, etc."

"La división entre ambos tipos de funcionarios no está rígidamente estratificada, sino que hay cierta fluidez en el pasaje de funcionarios tácticos a funcionarios estratégicos; dependiendo los criterios que rigen el mismo, o del tipo de grupo económico de que se trate. Sin embargo debemos destacar que la inserción cualitativamente distinta que tienen las conducciones estratégicas y las tácticas, hace que se produzcan contradicciones entre ellas".

La división de los funcionarios del grupo en estas dos categorías responde a un movimiento de centralización-descentralización que es una de las claves organizativas de los grupos más desarrollados, y que es bien descripta por Bellon (110).

Los grupos unifican, en los centros de decisión estratégica, capitales individuales que conservan su especificidad. Se constituye así una pirámide que va de la diversidad de los capitales individuales a la unidad del centro de decisión operacional. Este centro puede estar constituido por un "holding" o sociedad "madre" o restringirse a la persona del jefe del grupo -que es lo habitual en el caso uruguayo-.

**Gráfico Nº 26**



FUENTE: BELLON, Bertrand. Le pouvoir financier et l'industrie en France

### La familia y "los de afuera"

Cuanto más desarrollado está un grupo, cuanto mayor es el número de empresas que comprende y más grande es su tamaño, es más cuantioso el requerimiento de funcionarios de dirección, sean estos "estratégicos" o "tácticos". Por lo general, ese requerimiento desborda las posibilidades de ser reclutado del seno de la propia familia propietaria o del grupo de familias asociadas.

Se reclutan así hombres ajenos a la familia, "de afuera", provengan de los niveles medios de las propias empresas del grupo o se conec-

ten al grupo por otros caminos. Estos hombres "de afuera" no sólo ocupan posiciones "tácticas" sino que pueden llegar a integrar las "conducciones estratégicas" en algunos casos.

En el entorno de los grupos económicos, así como de las grandes empresas en general, se va conformando de este modo una capa social integrada por personas que no son los propietarios del capital, pero que están estrechamente ligados al gran capital y que se identifican con él. La empresa en la que trabajan es "su" empresa, el grupo que integran es "su" grupo. Esta ligazón se afirma en muchos casos a través de la concesión de pequeños paquetes accionarios que los transforman también en propietarios, con derecho a dividendo. En muchos casos se trata de "habilitados", con derecho a un porcentaje de las utilidades de las empresas.

Es frecuente que estos funcionarios también tengan sus propiedades y negocios, de pequeña magnitud. E incluso, que se establezcan relaciones comerciales entre las empresas del grupo económico con las pequeñas empresas del funcionario. Es así, por ejemplo, que Tanner Ellena, vinculado a los Fernández Lladó, es copropietario de Amarille Publicidad, y esta agencia es quien tiene a cargo la publicidad de Funsa, gran empresa de la cual el grupo Fernández Lladó es accionista minoría mayor. Del mismo modo, personal de alto nivel del grupo Manzanares tiene pequeñas empresas que le venden a Manzanares S.A. ceras, jabones, detergentes, frutas y verduras deshidratadas, etc.

En el intrincado tejido de relaciones económicas y personales, que no permite que la compleja realidad social sea reducida a departamentos estancos, hasta se dan casos de capitales medianos y pequeños que, asociados en ciertas empresas a grupos económicos, incluso cumplen funciones en el interior de las empresas de esos grupos. Son "socios" y "funcionarios" a la vez. Es el caso de Schaich (de Casa Suiza y Redes Ltda.) que junto a Rajchman (textil, Generación 2001) es socio del grupo Slowak en Indus (alfombras, etc.). Schaich es, a la vez, gerente de producción de Sintéticos Slowak.

En la agitada realidad social y política del Uruguay de las últimas décadas no han faltado las situaciones en las que ciertas personas se han convertido en "hombres de confianza" -y, por ende, en funcionarios clave de algunos grupos- a partir del rol desempeñado en favor de los empresarios en ocasión de secuestros o intentos de secuestros. Por otra parte, el ingreso al círculo de los "altos funcionarios" también

se ha dado por la vía del matrimonio. O el matrimonio fue la consecuencia de ya ocupar posiciones de "alto funcionario".

El pequeño círculo de los grandes capitales centralizados se va, pues, ampliando socialmente a través de esa trama de relaciones con capitales menores, con altos funcionarios y, por qué no, con mandos intermedios e incluso personal obrero que, si bien no desde el punto de vista social y económico, pero sí desde el punto de vista ideológico se encuentran unidos a sus "grandes" patrones.

### **Los "auxiliares" estratégicos**

Existe un tercer tipo de funcionarios que en realidad no es interno sino externo al grupo económico, pero que tiene una especial importancia por la función que cumple. Se trata de lo que denominamos auxiliares estratégicos, que son quienes dirigen y asesoran en lo relativo a las necesidades jurídicas y contables de los distintos grupos económicos, quienes desempeñan un rol fundamental en las fusiones y absorciones de empresas. Formalmente se presentan como estudios jurídicos o contables, dedicados a ejercer su función en forma independiente, aunque en realidad no sea tan así. Por lo general, estos funcionarios están ligados a varios grupos económicos y/o grandes empresarios independientes. Los auxiliares estratégicos no sólo tienen una importante participación en la marcha del proceso de acumulación de los sectores dominantes, sino que también se han caracterizado por ejercer una nada desdeñable función política. Con frecuencia ha sido a ellos a quienes ha correspondido realizar la articulación entre estas unidades económicas y las instancias del Poder Político estatal.

Existen estudios jurídicos, contables, auditorías, etc. estrechamente entrelazados con los grandes capitales, sean éstos nacionales o extranjeros. Incluso existe un estudio que es "el de las transnacionales". Se ocupa de las gestiones necesarias para su ingreso al país, para su funcionamiento regular, para la absorción de empresas nacionales, representa a los bancos acreedores en la refinanciación de la deuda externa uruguaya e incluso aportan "hombres para los directorios".

Los funcionarios del capital, sean éstos "auxiliares estratégicos", "funcionarios tácticos" o "estratégicos" -pero "de afuera" de la familia propietaria- se reclutan preferentemente entre 2 profesiones: abogados y contadores. Algo similar ocurre en el caso de los ejecutivos de las



empresas extranjeras. Según un estudio que realizamos (111), en la muestra de "entrevistados" el 43% de los ejecutivos de empresas extranjeras y el 71% de los auxiliares o funcionarios del capital eran, profesionales, y entre ellos los abogados y contadores eran el 79% y el 55% respectivamente.

Que sean contadores y abogados un porcentaje alto de los "auxiliares" no significa que todos los que siguen estas carreras lleguen a tan altas posiciones, más bien existen indicios en sentido contrario (112).

### **Los "cuadros estratégicos en formación"**

Existe un funcionario estratégico de características peculiares, que se distingue por su transitoriedad. "Se trata de los que denominamos cuadros estratégicos en formación, que son aquellos que se están formando para ejercer dichas funciones. Su práctica cotidiana consiste en una combinación de tareas tácticas y estratégicas, en tanto están adquiriendo experiencia y conocimientos en el manejo de la unidad económica, para luego acceder plenamente a funciones estratégicas".

El proceso de formación reconoce al menos dos instancias: 1) la práctica en las actividades de dirección de las empresas, 2) los estudios formales. Estos, a su vez, son de distinto tipo y nivel.

Según el estudio del "Quién es quién" -al que ya aludiéramos- la mitad de los hombres del "gran capital nacional" tiene un nivel de instrucción universitaria, completa o incompleta; un porcentaje similar tienen los ejecutivos de empresas de capital extranjero y alcanzan el 80% en el caso de los "auxiliares", porcentajes todos ellos muy superiores al nivel promedio de la población.

Esto indica, por un lado, una capacidad económica que posibilita solventar los estudios. Por otro lado, que la estrategia de formación de cuadros empresariales pasa también por la Universidad -particularmente por las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas-, a pesar de las críticas de origen político e ideológico que se ciernen sobre la misma desde el ámbito empresarial. De cualquier modo son profesionales el 35% de los "entrevistados" del "gran capital nacional".

Otra estrategia pasa por los estudios en el exterior. El 18% de los "grandes capitales nacionales", el 37% de los ejecutivos de empresas extranjeras y el 29% de los "auxiliares" tienen realizados estudios en centros de enseñanza del exterior. En el caso de los funcionarios del

**Cuadro N°36**  
**Formación de los cuadros empresariales**

| Estrato de capital              | Nivel de instrucción<br>(en % del estrato) |                |         |      | Estudios        |                                                          | Profesionales |
|---------------------------------|--------------------------------------------|----------------|---------|------|-----------------|----------------------------------------------------------|---------------|
|                                 | Prim.                                      | Secun.y<br>UTU | Univer. |      | en el<br>exter. | de forma-<br>ción em-<br>presarial<br>(en % del estrato) |               |
|                                 |                                            |                | Inc.    | Com. |                 |                                                          |               |
|                                 |                                            |                |         |      |                 |                                                          |               |
| Gran capital nacional           | 3                                          | 35             | 15      | 36   | 18              | 21                                                       | 35            |
| Ejecutivos de empresas extranj. | 0                                          | 43             | 8       | 42   | 37              | 48                                                       | 43            |
| Pequeño y mediano capital       | 1                                          | 44             | 16      | 27   | 18              | 25                                                       | 28            |
| Auxiliares del capital nacional | 0                                          | 12             | 8       | 72   | 29              | 25                                                       | 71            |

FUENTE: Elaboración propia en base al "Quién es quién".

capital extranjero el alto porcentaje detectado responde a una cierta lógica en el reclutamiento y en el ascenso en la escala jerárquica de la empresa. La selección es realizada por la casa matriz y el proceso de formación se lleva a cabo en las distintas subsidiarias desplegadas en múltiples países, así como en centros de enseñanza del país sede de la matriz y otros. El continuo traslado y la falta de estabilidad en un país determinado -el impedir que se creen vínculos sólidos con el país de residencia transitoria- tienden a crear un funcionario de tipo "internacional".

Los estudios específicos de formación empresarial -generalmente cursillos breves en áreas específicas-, tienen alguna relevancia en los casos de las empresas extranjeras y sólo abarcan a un quinto de los "entrevistados" del gran capital nacional.

Los "cuadros estratégicos en formación" tienen una peculiar importancia en los grupos económicos nacionales de tipo familiar, precisamente en los cuales la vinculación familiar es el elemento fundamental para acceder a este tipo de conducción. Pero ésto ya nos lleva al rol de "lo personal" en el proceso de la acumulación capitalista.

### **El rol de "lo personal" en el proceso de acumulación capitalista**

La acumulación, concentración y centralización del capital es un proceso regido por leyes objetivas del funcionamiento económico capitalista. A dicho proceso está vinculado el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad. Pero la acumulación exige cierta conformación sociológica -y ciertos comportamientos sociales- que garanticen, a nivel microeconómico, dicho proceso.

El papel de los individuos y de sus características personales, si bien está subordinado a las leyes que rigen la acumulación capitalista, no es nada despreciable, siendo fundamental para definir el destino y la cohesión o fragmentación de los capitales individuales. Dos ejemplos de signo contrario nos ilustrarán al respecto. En el grupo Calcaño, la muerte sucesiva de un hijo único y del padre afectó sus intereses. Otros grupos asociados al mismo pero rivales, aprovecharon para desalojar al grupo del directorio de Cinoca, por la vía de reducir el número de directores de 5 a 4. En el grupo Strauch, la asunción de la jefatura del grupo por parte de Elbio Luis, le dio un carácter agresivo a su proceso centralizador y concentrador, que permitió constituirlo en un grupo desarrollado en el esquema clásico de los países capitalistas desarrollados.

En el caso de las empresas grandes, cuya propiedad es compartida por más de un grupo, cuando ocurre la muerte de hombres que ocupan puestos importantes en los directorios, lo habitual es que sus herederos pasen a ocupar inmediatamente o al cabo de un cierto tiempo puestos secundarios en esos directorios, al menos transitoriamente. En relación a esto se presentan al menos dos situaciones:

1. Situación transicional. Luego de algunos años de transición, alguno de los herederos ocupa el lugar privilegiado (Presidencia, secretaría, etc.) Los años de puestos secundarios juegan el rol de periodo de formación como dirigente empresarial.

2. Situación definitiva. El lugar secundario se mantiene en forma

permanente, por distintas causas. i. se ha pulverizado el capital heredado y ya no tiene posibilidades de gravitar sobre la conducción de la empresa; incluso pierde el puesto en el directorio; ii. existe incapacidad empresarial o falta de interés en la empresa, como ocurrió con los herederos de Saenz en Funsá -que se terminaron retirando de la misma luego de haber ostentado el paquete accionario mayoritario-; iii. una política de alianzas de otros grupos, que llevan a radiar al grupo afectado por la pérdida de uno de sus hombres claves.

## Herencia y atomización patrimonial

En la interrelación entre lo estrictamente económico y lo sociológico podríamos señalar -a título de hipótesis- la siguiente secuencia:

1. La lucha en el mercado y por el control de las empresas, concentra y centraliza. Los grandes capitales crecen. Se acumulan grandes fortunas. El Uruguay, dentro de su pequeñez, ha generado grandes fortunas -aunque las mismas sean de escasa significación en una escala internacional-.

2. El sistema jurídico de herencia y las tasas de reproducción de las familias del gran capital, tienen un efecto de signo contrario: atomizador de aquellas fortunas. En efecto, se comprueba que el número de hijos por núcleo familiar en este segmento de la clase capitalista es bastante mayor al promedio de la población.

### Cuadro N° 37

**Número de hijos por núcleo familiar según categoría de capital.**

| Categoría                       | Porcentaje con   |                |               | Promedio de hijos |
|---------------------------------|------------------|----------------|---------------|-------------------|
|                                 | Menos de 3 hijos | De 3 a 5 hijos | 6 o más hijos |                   |
| Gran capital                    | 40%              | 47%            | 13%           | 3,25              |
| Ejecutivos capital extranjero   | 43%              | 46%            | 11%           | 2,92              |
| Mediano y pequeño capital       | 51%              | 42%            | 7%            | 2,63              |
| Auxiliares del capital nacional | 49%              | 46%            | 5%            | 2,60              |

FUENTE: Elaboración propia en base al "Quién es quién".

El 60% de los "encuestados" del "gran capital" tiene 3 o más hijos, y ese estrato tiene un promedio de 3,25 hijos, que duplica la media de la población. Entre los "grandes capitales" no faltan los casos de familias muy numerosas, de 6, 8 y hasta de 10 hijos. Estas elevadas tasas están vinculadas a las posibilidades económicas como, probablemente, a concepciones religiosas en un elevado número de casos. Cabría plantearse, incluso, si esta tendencia no cumple alguna funcionalidad específica.

Pero el hecho que importa, desde el punto de vista de la acumulación del capital a escala individual, es que esa tendencia tiene una consecuencia problemática: la atomización del patrimonio familiar por la vía de la herencia. Sin embargo el problema de la atomización patrimonial es diferente si se trata de empresas industriales o comerciales o de sociedades anónimas, que si se trata de tierras o establecimientos rurales.

En el caso de las empresas en general -y de las sociedades anónimas en particular- en que el capital efectivo (fábricas, mercancías, etc.) está representado por un capital ficticio (acciones), es éste el objeto de fraccionamiento entre los herederos. Se dividen las acciones pero no se divide la empresa. La unidad de gestión de la empresa se mantiene, más allá del nivel de fraccionamiento de la propiedad sobre el capital ficticio. Y es frecuente un proceso de reagrupamiento de esas fracciones del capital ficticio en manos de aquellos herederos que siguen con la gestión y que van comprando sus partes a los otros herederos.

Pero en el caso de la tierra, particularmente en el caso de la ganadería extensiva con una baja inversión de capital real por hectárea, la situación es diferente. La tierra en sí misma no es un capital, no tiene valor, porque no es un fruto del trabajo, aunque aparezca como capital, como el componente más importante del "capital ganadero". El precio de la tierra -que es ese "capital"- expresa la existencia de un monopolio: el de la propiedad privada sobre un medio de producción limitado físicamente y no reproducible. En los casos de herencia, si el establecimiento rural no está organizado como sociedad anónima (113), ese "capital" se fragmenta entre los herederos por medio de la división de la tierra. Un establecimiento rural, sobre todo si es de producción extensiva con baja acumulación de capital real, es mucho más fácilmente divisible que una empresa industrial. En este caso, al fraccionamiento de las tierras es muy probable que corresponda una ruptura en la uni-

dad de gestión, al formarse distintas empresas agropecuarias sobre bases territoriales más reducidas. Tal como veremos, los grandes patrimonios terratenientes han sufrido un proceso de marcada subdivisión.

Pero en uno y otro caso -empresas urbanas o establecimiento rurales-, la tendencia, desde el punto de vista de la propiedad del capital, aunque no necesariamente para las empresas componentes, es a la atomización. ¿Cómo se resuelve esta problemática en la perspectiva de la continuidad del proceso de concentración y centralización del capital para los capitales individualmente considerados?

### **El rol del matrimonio y del "patriarcado"**

3. Si bien las fragmentaciones patrimoniales como resultado del proceso antes mencionado no son despreciables, es notorio que, al menos en una parte importante de los grandes capitales centralizados, se mantiene una continuidad en el tiempo. Nuestra hipótesis -a demostrar en sucesivas investigaciones- es que el matrimonio y el "patriarcado" son factores que garantizan la continuidad de los capitales centralizados.

El entrelazamiento familiar en el seno de las familias poseedoras de grandes capitales contribuye al reagrupamiento de los patrimonios atomizados por la herencia. La institución "matrimonio" -más allá de sus otras connotaciones- se tornaría funcional en el proceso de concentración y centralización del capital.

Esto es posible en la medida en que prevalezca una "tendencia endogámica", esto es, que los matrimonios se produzcan siempre, o preponderantemente, en el interior de los mismos círculos sociales. Hay indicios de que tal tendencia es real. Y la misma no surge tanto, ni principalmente, por planes conscientes -aunque los hay en algunos casos-. "La clase alta sufre siempre un proceso de socialización interna a través de su convivencia física en centros y lugares escogidos, de su participación en pautas de conducta, maneras, preferencias y valores y un tipo de vida y consumo comunes". (114)

Entre los factores que contribuyen a esta "socialización" que, a su vez, facilitan la "tendencia endogámica", podemos señalar:

a. Escogidos colegios privados de enseñanza primaria y secundaria, en los que, desde la niñez, conviven y se forman en común;

- b. Zonas de residencia comunes, tales como Carrasco, Pocitos, etc. -que ofrecen una mayor concentración de estas familias-;
- c. Lugares de veraneo comunes, en particular Punta del Este y ciertas zonas de radicación dentro de dicho balneario;
- d. Clubes y centros de los que son socios y a los que concurren habitualmente este tipo de familias;
- e. Actividades comunes, como ciertos deportes "selectos": polo, rugby, golf, etc.

La existencia de una "tendencia endogámica" no significa que se trate de círculos totalmente cerrados. Hay un cierto grado de apertura que transforma al matrimonio en un mecanismo de ascenso social, de acceso a este segmento de la clase capitalista, particularmente por parte de sectores profesionales y capas intermedias del capital.

El "patriarcado" se objetivizaría en la presencia masculina dominante en las empresas y la casi total exclusión de las mujeres de la dirección de las mismas. Las mujeres desempeñan un rol secundario vinculado a la funcionalidad económica del matrimonio, lo que se traduciría en la propia distribución de los patrimonios heredados. De esta manera, la atomización tendría un carácter sesgado. Las mujeres tenderían a ceder sus derechos en cuanto a la gestión empresarial a los hermanos varones, o en todo caso a sus maridos -quienes se integrarían al funcionamiento del grupo económico, cuando éste exista-. Tras la cesión de aquel derecho puede sobrevenir la venta de su parte del paquete accionario. Los hermanos más dinámicos, y también más interesados en el quehacer empresarial, tenderían a convertirse en el centro reagrupador, que enfrentaría la tendencia atomizadora.

La forma de resolver esas cuestiones puede ser decisiva en cuanto a la conservación de un cierto nivel de capital centralizado capaz de sobrevivir y triunfar en las luchas del mercado. La citricultura nos ofrece dos ejemplos de signo contrario. El grupo Solari, con fuertes tendencias disgregadoras a partir de la muerte del fundador, perdió su liderazgo en este ramo dinámico de la economía uruguaya, estancándose y comenzando un proceso de desintegración en cuanto grupo económico. En cambio, el grupo Caputto, basado en la unidad de los herederos del fundador -solidificada en los mecanismos empresariales-, fue capaz de alcanzar un dinamismo que le permitió transformarse en el actual líder indiscutido de la citricultura.

## **CAPITULO VII**

### **LA REESTRUCTURACION Y RECONVERSION DEL GRAN CAPITAL. TRES DECADAS DE PROFUNDAS TRANSFORMACIONES.**

#### **Del análisis estructural a una visión dinámica**

El análisis realizado hasta aquí es, en lo fundamental, de tipo estructural y estático. Se procuró captar una estructura del poder económico tal como está configurado en un momento determinado o, más precisamente, en un período determinado, el correspondiente a los años 80. Más que captar el movimiento de la estructura se pretendió captar su morfología y sus formas de funcionamiento, sus determinantes, así como las relaciones contradictorias que emergen de la misma. En otras palabras, describimos el rol de los grupos económicos y de las empresas extranjeras como fuerzas centrales y hegemónicas de la estructura de poder económico en el Uruguay actual; presentamos el "mapa" de los grupos económicos tal como están constituidos hoy en día, o al menos en parte de los años 80. A partir de ese "mapa" fuimos desentrañando las estrategias que permitieron alcanzar esa configuración actual del poder económico.

Pero la actual estructura es resultado de un movimiento, de un proceso de cambios que se fueron concretando a lo largo de varias décadas. Cambios en la inserción internacional del país en la economía capitalista mundial, cambios en el proceso de acumulación capitalista, cambios en las relaciones de dominación entre las clases propietarias y las clases subalternas, cambios en la estructura económico-social del país -incluido el duro período de dictadura-.

Ese movimiento es el que pretendemos analizar ahora, circunscribiéndolo a las últimas tres décadas: desde fines de los años 50 hasta nuestros días.

En el cuadro de las transformaciones de la economía mundial y de la economía nacional inserta en aquella ¿Qué ha ocurrido con las clases sociales en el Uruguay? ¿Qué ha cambiado en el poder económico, en sus distintos niveles y en sus diversas manifestaciones?

A efectos de intentar una respuesta, consideraremos sucesivamente:

1. Los grandes cambios en las correlaciones entre las clases sociales.



2. La pérdida relativa de gravitación de la fracción rural del capital.
3. La concentración productiva y los cambios en las fuerzas hegemónicas de los mercados y de las principales cadenas productivas.
4. La reestructuración del comercio exterior y de las fuerzas que lo controlan.
5. "Nuevos" y "viejos" grupos. Reestructuración en el interior del gran capital centralizado.
6. La desestructuración de los grupos financieros nacionales y la supervivencia del capital financiero.
7. Extranjerizaciones y nacionalizaciones. Un nuevo equilibrio de fuerzas.
8. El proceso de acumulación en una visión de conjunto.

## **VII. 1. LOS GRANDES CAMBIOS EN LAS CORRELACIONES Y RELACIONES ENTRE LAS CLASES SOCIALES**

El estancamiento -a grandes rasgos- de la producción material entre fines de la década del 50 y comienzos de los años 70, provocó una agudización de la lucha de clases, particularmente entre el capital y el trabajo, que tuvo uno de sus centros en la pugna redistributiva del Ingreso Nacional estancado. Dicha pugna se dio también en el interior de las clases propietarias y entre las distintas fracciones capitalistas. La inflación fue el resultado de esas contradicciones y, a la vez, un mecanismo postergador -en la medida en que resolvía las contradicciones solo transitoriamente- (114/A)

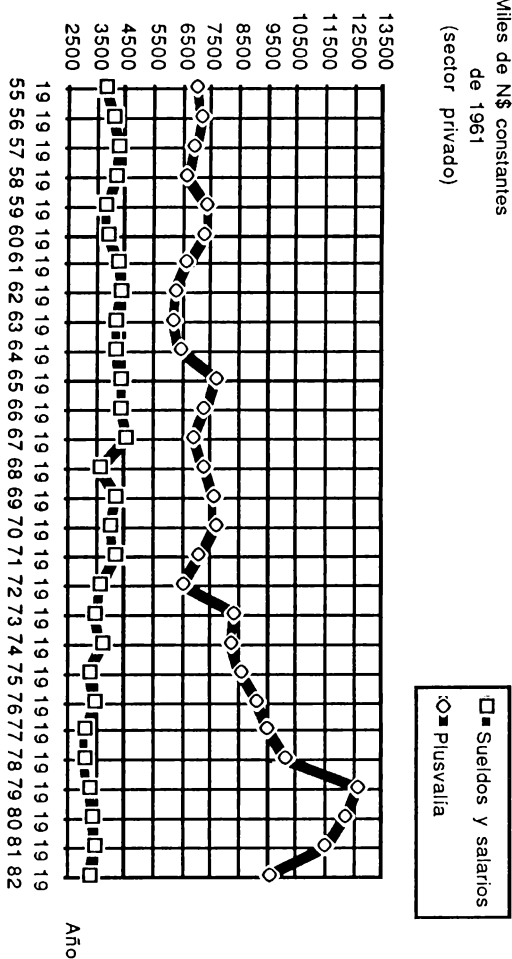
De los sucesivos equilibrios y desequilibrios en las relaciones y correlaciones de fuerzas entre las clases sociales y sus fracciones -que constituye la historia de la década del 60-, se pasa a un desequilibrio absoluto, a partir del uso de medios extraeconómicos en las condiciones generadas por la dictadura desde 1973, y aún antes por los gobiernos que la precedieron. Se produjo una modificación radical en la correlación entre el capital y el trabajo, en favor del primero. Este cambio tuvo diversas manifestaciones. Entre ellas:

1. Una redistribución del Ingreso Nacional, que se tradujo en un crecimiento de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo. Mientras entre las décadas del 50 y del 60 la plusvalía apropiada por el sector privado osciló entre el 60 y el 66% del Ingreso total del sector privado y los salarios entre el 34 y el 40%, entre mediados de la década del 70 y

comienzos de los 80, la plusvalía apropiada alcanzó al 75-77% y los salarios el 23-25%. La tasa de explotación, medida por la relación Plusvalía/Salarios, se duplicó (115).

## SUELDOS, SALARIOS Y PLUSVALÍA

Miles de N\$ constantes  
de 1961  
(sector privado)



Mientras la masa total de salarios (privados) permaneció estancada e incluso retrocedió, la masa de plusvalía apropiada por el sector privado en los años de auge se llegó a duplicar con relación a los períodos precedentes.

2. Concomitantemente se produjo una desvalorización forzosa de la fuerza de trabajo, impuesta extraeconómicamente, que se tradujo en un empobrecimiento absoluto -y no sólo relativo- de la clase trabajadora. Los salarios reales se redujeron a menos de la mitad.

3. Se verificó un deterioro de las condiciones de trabajo y una asociación más estrecha entre la cantidad de trabajo aportada y el número de accidentes de trabajo.

4. Hubo un incremento de la composición orgánica del capital, desde la segunda mitad de los años 70, que se tradujo en un aumento de la productividad del trabajo y en un desplazamiento relativo de fuerza de trabajo por medios de producción. Consecuentemente, se engrosó el ejército industrial de reserva, tal como se manifestó abiertamente a partir de la crisis de los años 80.

No sólo los asalariados, y en particular los trabajadores manuales, fueron los perjudicados por el proceso de reestructuración económica. También se vieron afectados los jubilados y pensionistas, cuyos ingresos se deterioraron más rápida y más profundamente que los salarios en el marco de un reajuste del sistema de la seguridad social orientado a que sus gastos repercutieran menos onerosamente sobre las ganancias apropiadas por el capital privado.

La otra clase afectada por la reestructura económico-social fue el campesinado o, en otros términos, los pequeños productores rurales basados en el trabajo familiar, en franco proceso de destrucción más allá de las formas de resistencia -colectivas e individuales- que han generado (116). Entre 1956 y 1985 desaparecieron 33.125 pequeños predios rurales, el 44,3% de los existentes en la primer fecha. Este proceso destructivo se aceleró desde mediados de la década del 70 y tuvo como contrapartida un desarrollo de las relaciones capitalistas, expresado en el crecimiento del número absoluto de asalariados rurales.

**Cuadro Nº 38.**

**La destrucción del campesinado. Número de pequeños predios rurales (de menos de 200 hectáreas de extensión).**

|                   | 1956   | 1970   | 1986   |
|-------------------|--------|--------|--------|
| Número de predios | 74.840 | 62.842 | 41.715 |
| Índice            | 100    | 84     | 55,7   |

FUENTE: Censos Agropecuarios. MAP.

## **VII.2 PERDIDA DE GRAVITACION DE LA FRACCION RURAL DEL CAPITAL**

**Latifundio ganadero: uno de los históricos pilares del poder económico.**

No es el objetivo de este libro profundizar acerca de las características y desarrollo de la fracción rural del capital, ni acerca de sus diferenciaciones internas (terratenientes y productores, capitalistas y productores familiares, ganaderos y agricultores, ganaderos criadores e invernadores, etc.) (117). Las consideraremos sólo en la medida en que hacen a la cuestión central de este libro: el poder económico.

Esta fracción asienta su poder en el monopolio de la propiedad privada de la tierra. La tierra es un medio de producción no creado por el trabajo humano sino existente como don de la naturaleza; el trabajo humano no puede reproducirlo ni incrementarlo, como reproduce e incrementa las máquinas y los edificios; por lo tanto, al ser un medio de producción limitado, su posesión privada implica un monopolio. Una vez que el territorio productivo de un país está plenamente ocupado -y esto ya era una realidad en el Uruguay a fines del siglo XIX-, el ingreso a la tierra está condicionado por los que tienen la "llave de entrada" bajo la forma del monopolio que les significa el ser propietarios de ese medio de producción tan específico.

En las condiciones históricas en que se desarrolló el Uruguay desde su origen colonial, el monopolio de la propiedad privada de la tierra adoptó la forma de grandes latifundios. Latifundios ganaderos de producción extensiva, esto es, con una baja inversión de capital fijo y una baja utilización de fuerza de trabajo por hectárea, y con una producción especializada en función de los cambios en el mercado mundial (cuero, tasajo, lana, carnes frigorificadas). El latifundo ganadero fue el vínculo del Uruguay con el sistema capitalista mundial, su particular forma de inserción en la división internacional del trabajo.

La renta diferencial captada por el latifundio -originada en el monopolio de excelentes condiciones naturales para la producción ganadera-, fue compartida con el resto de la economía a través de diferentes mecanismos manejados desde la órbita estatal. La redistribución de la renta diferencial fue *particularmente* importante para el financiamiento del proceso de industrialización, así como para el sostenimiento de las actividades del Estado. Como el Uruguay no produce la mayor parte de las maquinarias y equipos que consume productivamente y debe importarlos, la ganadería como sector exportador y abastecedor de divisas se transformó -de hecho- en el sector abastecedor de medios de producción.

Estos factores transformaron históricamente a la fracción rural, pero particularmente al latifundio ganadero, en uno de los pilares del poder económico en el Uruguay. Las "cúpulas" de esta fracción, tempranamente en la historia nacional, tendieron a diversificarse y articularse con el capital comercial y bancario, y más tarde con la industria. (118).

### **La concentración del monopolio sobre la tierra**

Las formas de apropiación de la tierra en los orígenes coloniales del país determinaron la aparición de grandes latifundios -con extensiones de cientos de miles de hectáreas- y por lo tanto, una gran concentración de la propiedad de la tierra. La característica de concentración ha perdurado -aunque con variantes- en el curso de la historia.

Una de las formas habituales de medir la concentración es por la extensión territorial (número de hectáreas) que es controlada directamente por los grandes predios -particularmente aquellos que reúnen más de 2.500 hás. de extensión-. Sin embargo la unidad "establecimiento" -que es captada por los censos agropecuarios- es insuficiente

para detectar el verdadero nivel de concentración de la tierra. Una misma persona física, o un mismo núcleo familiar, o el entrelazamiento de intereses familiares, frecuentemente disponen de varios establecimientos rurales, grandes o menores. Razones familiares y fiscales llevan a que un mismo grupo de intereses fragmente sus posesiones territoriales, figurando diferentes titulares en una diversidad de predios, cada uno de los cuales no es demasiado grande aunque lo sea el conjunto de las propiedades.

Por otra parte, la distinción entre terratenientes propietarios de la tierra y capitalistas productores arrendatarios de la tierra, al nivel de los "grandes" no tiene demasiada significación y frecuentemente no hace más que ocultar aquella pseudo fragmentación de la tierra. Lo habitual es que las relaciones de arrendamiento se den en el interior del mismo grupo familiar: la tía arrienda al sobrino, el padre al hijo, etc. Por ejemplo, un cierto grupo familiar con tierras radicadas en Artigas y Salto figuraba en el censo explotando 31.652 hás., pero sólo 2.678 hás. en propiedad; sin embargo, de acuerdo al Catastro, ese grupo tenía 24.100 hás. en propiedad. La diferencia de más de 20.000 hás. quedaba encubierta por los arrendamientos "intra familia".

Para avanzar en el análisis del proceso de concentración real es necesario introducir una nueva categoría: el grupo familiar terrateniente. Es este un grupo clasificatorio, a partir de las relaciones de parentesco, que se aproxima en alguna medida a una unidad económica, aunque no en el mismo sentido que la categoría grupo económico. El grupo familiar terrateniente está constituido por todas las propiedades -establecimientos, empresas- pertenecientes a una misma familia y que, o están bajo un mando unificado, o tienen cierto nivel de coordinación, aún cuando pertenezcan a diferentes titulares emparentados entre sí. (119)

Si consideramos la concentración por la extensión de tierras controladas, en diferentes niveles de aproximación encontramos:

-En 1980, los 1085 establecimientos con más de 2.500 hás. (siendo el 1,6% de los establecimientos) explotaban 4,7 millones de hás., (o sea el 29,6% de la superficie censada); en 1985, los 1032 establecimientos de esas dimensiones, (siendo el 1,8% de los establecimientos), explotaban 4,4 millones de hás. (o sea el 27,4%). (fuente: Censos agropecuarios.)

-Los establecimientos de más de 2.500 hás. serían de propiedad de

857 personas físicas que poseen 2.424 títulos de propiedad, con un promedio de 4.500 hás. por persona. (fuente: DINACOSE)

-Si en vez de los establecimientos o de las personas físicas consideramos los grupos familiares terratenientes que poseen superficies de 2.500 hás. o más (120), encontramos 672 grupos con 4,2 millones de hás. 416 mil hás no están computadas por ser de Sociedades Anónimas o Sociedades Ganaderas con nombres tales que no permitieron aún la identificación de sus propietarios, o por ser cooperativas o del Estado.

Pero ¿es la extensión territorial la medida más adecuada del poder económico de los propietarios rurales?

Buenos campos en Soriano y Colonia, aunque no muy extensos, pueden tener mayor rendimiento que grandes extensiones pero poco fértiles en Rivera o Tacuarembó. Esto se traducirá en una diferencia de precios de la tierra. La simple extensión de la tierra hace abstracción de las diferencias de fertilidad, de la existencia o no de carreteras o vías férreas, de la cercanía o accesibilidad a los mercados. Si pretendemos comparar a los propietarios rurales con los capitalistas de la industria, del comercio o de otras actividades, debemos reducirlos a una medida común. Esta medida común puede ser el capital o la capacidad de apropiación de plusvalía.

### **Cuando los "grandes" terratenientes no son tan grandes**

Si como indicador de capital consideramos los valores de los activos, los mismos se comprenderán de:

1) Ganado, maquinaria, mejoras, es decir, aquello que es fruto del trabajo humano, de acuerdo a sus valores.

2) El precio de la tierra -que no expresa el resultado de un trabajo, sino la existencia de un monopolio (121).

A partir del valor de los activos, se reestructura el "ranking" de los grupos familiares terratenientes: aquellos grupos con grandes extensiones pero poco fértiles o mal ubicadas y dedicados exclusiva o fundamentalmente a la ganadería extensiva, descenderán en las posiciones; aquellos otros grupos familiares terratenientes, aún con menores extensiones, pero que tengan actividad más intensiva -como lechería, arroz o citrus-, más fertilidad natural o mejor localización, por tener un mayor valor de capital por há. ascenderán en la escala.

De este modo de los 672 grupos familiares terratenientes identificados, sólo 128 corresponden a la categoría de "gran capital" según las convenciones que establecimos (poseer más de U\$S 3 millones de activos). Los 523 restantes se pueden caracterizar como de "mediano capital". Mientras el 22,6% de los "grandes capitales" rurales tiene algún grado de diversificación empresarial hacia otros sectores, sólo lo tiene el 8,3% de los "medianos capitales" rurales con extensiones territoriales superiores a las 2.500 hás.

El 10% de los "grandes" está compuesto por grupos con actividades preponderantemente intensivas: arroz, citrus o lechería, en diferentes combinaciones con la ganadería extensiva.

#### **Cuadro No. 39.**

**Los grupos familiares terratenientes con más de 2.500 hás. según el valor de sus activos.**

| Estrato de<br>activos | Grupos familiares terratenientes |         |                   |           |       |           |
|-----------------------|----------------------------------|---------|-------------------|-----------|-------|-----------|
|                       | Diversificados                   |         | No diversificados |           | Total |           |
|                       | Nº                               | Hás.    | Nº                | Hás.      | Nº    | Hás.      |
| I                     | 2                                | 101.881 | 1                 | 59.065    | 3     | 160.946   |
| II                    | 6                                | 189.925 | 4                 | 133.180   | 10    | 323.105   |
| III                   | 8                                | 167.378 | 33                | 557.804   | 41    | 725.182   |
| IV                    | 13                               | 144.595 | 61                | 586.473   | 74    | 731.068   |
| subtotal              | 29                               | 603.779 | 99                | 1:336.522 | 128   | 1:940.301 |
| V                     | 36                               | 196.801 | 359               | 1:646.066 | 395   | 1:842.867 |
| VI                    | 9                                | 26.543  | 140               | 431.838   | 149   | 458.381   |
| subtotal              | 45                               | 223.344 | 499               | 2:077.904 | 544   | 2:301.248 |
| Total                 | 74                               | 827.123 | 598               | 3:414.426 | 672   | 4:241.549 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Censos Agropecuarios, Catastro y otras fuentes.



Si comparamos los activos de los grupos familiares terratenientes con los de las grandes empresas industriales consideradas aisladamente, encontramos que mientras sólo 13 grupos familiares terratenientes sumaban activos por más de U\$S 10 millones, en la industria había 60 empresas que superaban esa cifra. Con una diferencia significativa, por otra parte. Mientras los activos de las empresas industriales reflejan verdaderas acumulaciones de capital productivo, más del 60% del capital "latifundista" corresponde al precio de la tierra que no es una verdadera acumulación (como las maquinarias, los edificios) sino a un monopolio sobre un bien no creado por el trabajo humano.

Pero el valor de los activos no da una idea precisa de la real capacidad de apropiación de plusvalía. Esa capacidad de apropiación está asociada al nivel absoluto de ventas. Mientras en la industria, en promedio, las ventas anuales equivalen aproximadamente al valor de los activos, en la ganadería extensiva, en promedio, las ventas anuales equivalen al 10-15% de los activos. Aún considerando las diferencias notorias en la relación ganancias netas/ventas a favor de la ganadería, no basta para compensar las diferencias en el nivel de ventas. De modo que si establecemos un "ranking" en base a la plusvalía apropiada bajo la forma de ganancia, el mayor de los grupos familiares terratenientes ocuparía el 77o. lugar detrás de 76 empresas industriales.

En otros términos, las acumulaciones individuales de capital en la ganadería son bastante menores a las acumulaciones en la industria; la capacidad de apropiación de plusvalía es muy inferior en la ganadería que en la industria. La mayoría de los grupos familiares terratenientes que podrían considerarse "grandes" en base a su extensión territorial, pasan a un segundo plano para ser apenas "medianos" si en vez de la extensión consideramos el valor del capital acumulado o la capacidad de apropiación de plusvalía bajo la forma de ganancia.

Y en definitiva son éstos los factores claves. La capacidad de acumulación depende de la obtención de ganancias; por más que un grupo familiar terrateniente tenga el poder derivado de su peculiar monopolio, y aún el prestigio que deriva de la propiedad terrateniente, su acumulación se retrasará con respecto a otros capitales si no obtiene similares niveles de ganancias. Si hoy o mañana desea cambiar la forma de sus capitales abandonando la actividad agropecuaria para pasar a otra, será el valor de sus activos rurales lo que se transformará en capital-dinero.

Parecería que esta debilidad relativa de las "grandes" acumulaciones ganaderas frente a las industriales, que implica una pérdida de gravitación en la estructura del poder económico por parte de la fracción rural del capital, derivaría de los cambios ocurridos en las últimas décadas.

Si recordamos que los datos de la contabilidad económica siempre miden valores apropiados y no generados, los producto bruto interno sectoriales del agro y de la industria no sólo indicarán los volúmenes físicos de producción de cada sector, sino también la capacidad de apropiación de plusvalía, generada en el propio sector o en otros sectores.

A largo plazo, y más allá de fluctuaciones periódicas, la proporción PBI agro/PBI industria viene descendiendo sistemáticamente, lo que refleja la menor capacidad de apropiación de plusvalía por parte de la fracción rural en relación a la industrial.

#### **Cuadro N° 40.**

#### **La relación PBI agro/PBI industria, para años seleccionados**

|                        | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| PBI agro/<br>industria | 0,79 | 0,91 | 0,54 | 0,52 | 0,48 | 0,42 | 0,36 |

FUENTE: BCU. Cuentas Nacionales.

A mediados de la década del 80, el producto apropiado por la fracción industrial casi triplica al apropiado por la fracción rural. Pero mientras el 48% del producto industrial es concentrado en apenas 100 grandes empresas, poco más de la tercera parte del producto ganadero es repartido entre aproximadamente 670 grupos familiares terratenientes. De ahí derivan las tan significativas diferencias, a escala individual, entre la capacidad de apropiación de las grandes empresas industriales y la de los grupos familiares terratenientes.

El hecho ya señalado de que las inversiones agropecuarias de los grupos económicos, y en particular de las grandes grupos, sean poco relevantes en sus activos indica la pérdida de jerarquía de la propiedad

terrateniendo para los grandes capitales monopólicos del Uruguay actual. Mantienen sus extensiones territoriales pero, en general, son inversiones secundarias en el conjunto de su actividad.

La fracción rural, como ninguna otra, ha compensado en alguna medida la debilidad relativa individual de sus miembros a través de la acción corporativa.

### **Posibles causas de una declinación**

Diversos factores pueden estar influyendo sobre esta declinación relativa de la fracción rural y sobre su menor poderío económico. Señalamos entre otros los siguientes.

"La expansión tecnológica internacional ha creado sustitutos de las fibras naturales y de las carnes rojas" que han afectado la situación de los dos productos fundamentales de nuestra ganadería extensiva: la lana y la carne.

"Es evidente que los dos productos han perdido importancia relativa en el equilibrio del conjunto de precios y cantidades movilizadas en el mercado mundial. La carne y la lana ya no permiten absorber los volúmenes de renta diferencial de los años 30, cuando colocaron al país en una situación privilegiada en términos de ingresos per cápita e hicieron posible la amalgama histórica que lo caracterizó durante más de cincuenta años. Así el complejo exportador, siendo competitivo, ya no proveerá de los márgenes de maniobra de otras épocas". (122)

Por otra parte la reestructuración de la división internacional del trabajo, que ha implicado el desplazamiento de las carnes uruguayas del mercado de la CEE, ha orientado las ventas hacia mercados marginales y más inestables.

El "recorte" de la renta diferencial, que es uno de los principales aportes de la fracción ganadera al funcionamiento económico nacional, sin duda ha debilitado el poder económico y la influencia de ésta. Esa pérdida relativa de gravitación se acentúa por el menor peso de las exportaciones ganaderas y por el desplazamiento de las exportaciones tradicionales por las no tradicionales, como principal fuente de abastecimiento de las divisas necesarias para la reproducción económica.

Las asimétricas relaciones en los mercados de lana y carne, con atomización del lado de la oferta (ganaderos) y la concentración del lado de la demanda (frigoríficos, industria textil) generaron una posición

de cierta subordinación de la fracción rural que impide que los precios internacionales lleguen directamente al productor ganadero.

Por otra parte, no puede ser ajeno al proceso de declinación el prolongado estancamiento de la producción ganadera.

"La empresa rural no cambia en sus últimos cincuenta años de historia capitalista, ni en las conformaciones específicas de la propiedad, ni en las condiciones técnicas generales de la producción." (122)

Finalmente, ciertos cambios en la propiedad también están contribuyendo a debilitar a esta fracción capitalista.

### **Estabilidad de la estructura, renovación del grupo poseedor**

En 1908 existían 1.391 predios rurales con más de 2.500 hás.: eran el 3,17% de los predios y ocupaban aproximadamente el 43% de la superficie censada (123). En 1956 los predios con más de 2.500 hás. eran 1.162 (1,3% del total), y ocupaban 5:5 millones de hás. (33% del total). En 1985 eran 1.032 (1,8% del total), y ocupaban 4:4 millones de hás. (27,4% del total).

Si bien en aparente lento retroceso -cuestión sobre la que volveremos-, a grandes rasgos se mantiene la estructura de la gran propiedad territorial. Al cabo de casi 80 años, sigue existiendo algo más de un millar de grandes predios. Pero la continuidad relativa de ese grupo de grandes extensiones territoriales que controlan una fracción destacada de la superficie productiva nacional, no significa que, a la vez, exista una continuidad de los poseedores de los latifundios.

Barran y Nahum (123), demuestran que de las explotaciones rurales mayores que existían hacia principios del siglo XX, apenas el 10% eran fortunas "antiguas", anteriores a la Guerra Grande. Gerárd Prost (124) demuestra que una parte sustancial de las estancias existentes en 1975 fue fundada con posterioridad a 1920; la mayoría en el caso de los departamentos de Artigas, Rivera y Tacuarembó. O sea que "la resistencia del latifundio al tiempo no fue seguida por la cristalización del grupo poseedor".

En el cuarto de siglo que va entre 1958 y 1982, también se produjo una importante renovación del "grupo poseedor" de los latifundios. Comparando los propietarios identificados por Trías en 1958 con los existentes en 1982, y aplicando el concepto de "grupo familiar terrateniente", se llega a que:

**Cuadro N° 41.****Origen temporal de las grandes propiedades territoriales.**

| Departamentos | Estancias fundadas a (en %): |                        |                       |                      |
|---------------|------------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|
|               | mediados<br>del siglo XIX    | finés del<br>siglo XIX | entre 1900<br>y 1920. | entre 1921<br>y 1970 |
| Artigas       | 2                            | 16                     | 23                    | 59                   |
| Rivera        | -                            | 19                     | 14                    | 67                   |
| Tacuarembó    | -                            | 22                     | 17                    | 61                   |
| Cerro Largo   | 7                            | 17                     | 34                    | 42                   |
| Río Negro     | 23                           | 27                     | 15                    | 35                   |
| Soriano       | 10                           | 20                     | 40                    | 30                   |

FUENTE: Gérard Prost, citado por Barrán y Nahum.

-de 628 grandes grupos familiares terratenientes existentes en 1958, sólo sobrevivirán como tales, 25 años después, 341 grupos, o sea, el 54.3%; este conjunto de grupos poseía 2:6 millones de hás. en aquel entonces, y habría perdido -aproximadamente- 500.000 hás.

-287 grupos familiares terratenientes existentes en 1958, poseyendo 1:7 millones de hás, ya no estarían vinculados a la explotación agropecuaria; su lugar habría sido ocupado por otros 331 grupos familiares terratenientes "nuevos", con una cifra similar de hás.

-por lo tanto, casi la mitad de los actuales grupos familiares terratenientes son "nuevos", y poseen el 44% de las tierras de latifundio.

-están excluidos del análisis 81 establecimientos con 369.810 hás., cuyos grupos propietarios no fueron identificados, y 9 establecimientos de Cooperativas o del Estado con 46.287 hás. Probablemente esta cifra corresponda a las "pérdidas" antes señaladas de los "viejos" grupos propietarios.

Por otra parte, es necesario realizar la siguiente relativización:

Las cifras de 1958 se refieren a propietarios (según catastro) y las de 1982 a explotaciones (según Censo), lo cual -sin duda- introduce distorsiones en la comparación. Pero la entidad de los cambios es tan importante, que difícilmente se pueda eludir la cuestión central: una amplia renovación del grupo de poseedores de establecimientos rurales con más de 2.500 hás.

Un hecho avala esta afirmación: entre 1976 y 1986 se realizaron en todo el país 21.775 ventas de tierras por un total de 2:469.000 hás., o sea que casi la sexta parte de las tierras cambió de dueños en una década por la vía de la venta. De ellas, 627.000 correspondieron a ventas de predios de más de 1.000 hás., sobre todo en los departamentos de Tacuarembó, Paysandú y Río Negro.

Pero esta comparación sería insuficiente si no se introdujera otro factor. Entre el Censo Agropecuario de 1951 y el de 1985, han "desaparecido" del territorio productivo nacional 1:083.082 hás. Como bien lo explica Behak (125), "ni las 28.000 hás. cubiertas por la represa de Salto Grande, ni las destinadas al trazado de nuevas rutas o al ensanche de las existentes, pueden explicar tamaña "desaparición". Los autores del Censo consideran que son productores con residencia permanente en el extranjero, que pudieran ser uruguayos o no, que no tienen ni siquiera un administrador o representante que pudiera (o quisiera) dar información sobre esas tierras".

Unamos este hecho con otro. Aparentemente, entre 1956 y 1985 desaparecieron 130 establecimientos de más de 2.500 hás., con 1:1 millones de hás. en total. Con Behak podemos sostener que: "Han desaparecido del censo, pero no creemos que hayan desaparecido del país, ni siquiera que se hayan subdividido para pasar a explotaciones de menores dimensiones ( en el censo tampoco aparecen aumentos tan grandes en otras categorías de explotaciones). Deben ser las tierras de esos llamados "productores con residencia permanente en el extranjero", o mejor dicho, tierras de propietarios de grandes latifundios que por no ser productores directos no responden al censo, ya no figuran en ningún análisis censal".

De ser cierta esta hipótesis, estaría poniendo de manifiesto:

- la existencia de un mayor nivel de extranjerización de las tierras nacionales que el que habitualmente reflejan los censos.

- la existencia de un cierto número de terratenientes uruguayos que abandonaron la actividad productiva, probablemente con una lógica especulativa.

Aparentemente, la inestabilidad de la propiedad no sería tan marcada en los más grandes establecimientos rurales. Sobre una muestra de 49 grupos familiares terratenientes grandes -que en 1958 o en 1982 poseían al menos 10.000 hás. y que en su conjunto controlaban aproximadamente 1 millón de hás.:

-los 40 grupos "viejos" habrían perdido el 18% de la superficie de sus propiedades, pero prácticamente mantendrían la misma extensión en explotación.

-los 9 grupos menores habrían acaparado sólo parte de esa pérdida; por otra parte, su expansión fundamental se apoya en el arrendamiento de nuevas tierras.

#### **Cuadro No. 42.**

#### **"Viejos" y "Nuevos" en la gran propiedad territorial (1).**

| Nº de grupos        | Grupos Viejos<br>40 | Grupos Nuevos<br>9 | Total<br>49 |
|---------------------|---------------------|--------------------|-------------|
| Hás. en propiedad   |                     |                    |             |
| 1958                | 1:044.370           | —                  | 1:044.370   |
| 1982                | 854.121             | 96.486             | 950.607     |
| Diferencia          | -190.249            | +96.486            | -93.763     |
| Hás. en explotación | 1:014.342           | 143.782            | 1:158.124   |

(1) (para una muestra de 49 grupos familiares)

FUENTE: Elaboración propia en base a Trías, Catastro y otras.

#### **Dos líneas permanentes: atomización y concentración**

Más allá de todas las relativizaciones y de la permanencia de una estructura territorial basada en la gran propiedad, un hecho es evidente: el gran latifundio pierde posiciones. Esto se manifiesta en lo siguiente:

-disminuye el número de establecimientos mayores de 2500 hás. así como la superficie poseída por los mismos.

-las gigantescas explotaciones de más de 100.000 hás. aún existentes hace 30 años, se han fragmentado.

Es cierto que parte de las fragmentaciones de establecimientos y la consiguiente reducción de tamaño de los mismos en alguna medida

responde a motivaciones fiscales -que se acentuaron con la vigencia del Improme, impuesto de carácter progresivo-. Grandes establecimientos fueron divididos y puestos a nombre de la esposa o de los hijos del propietario, o aún de otros parientes.

Como la capacidad de fragmentación de los establecimientos rurales depende del peso del capital fijo por hectárea, los latifundios ganaderos son los más fácilmente divisibles.

Pero más significativa que las motivaciones fiscales es la presión real ejercida por el sistema de herencia, que ha conducido a verdaderos procesos de atomización de los grandes latifundios. Conviven así dos tendencias contrapuestas: la tendencia a acumular tierras, a crecer no sobre la base de la intensificación de las inversiones productivas, sino sobre la base de desplazar a otros "monopolistas de la tierra" -adquiriéndoles o arrendándoles sus tierras-, y la tendencia a la atomización derivada de la herencia.

Se puede encontrar entonces diferentes modelos en cuanto a la orientación de tales procesos de concentración y desconcentración de la herencia. Entre otros:

1. *Acumulaciones nuevas*, basadas en la unidad de un grupo familiar terrateniente con fuertes empujes expansivos. Por lo general, combinan la adquisición de nuevas tierras con el arrendamiento de otras. Es el caso de los grupos Barera y Almirón. Barera, no registrando propiedades en 1958, contaría con casi 50 mil hás. en explotación, la mitad de las cuales en propiedad. Almirón pasó de 11 mil hás. en 1958 a 20,5 miles de hás. en propiedad y 32,1 en explotación en 1982.

2. *Grandes atomizaciones*. Grandes latifundios pertenecen a familias muy numerosas y terminan fragmentándose en una cantidad de establecimientos menores. En algunos casos, pese a la atomización, mantienen cierta coordinación realizando algunas operaciones comunes, como la compra conjunta de reproductores o la venta conjunta de lanas (para ofertar un stock suficientemente grande que les permita competir en mejores condiciones).

El caso más típico es el de los Gallinal. Originado en el siglo XIX en la estancia San Pedro de Timote -con 200.000 cuerdas- pertenecientes a Juan D. Jackson. Su hija Clara se casó con un Heber, dando origen a los Heber Jackson. Arrancan así tres líneas:

- los Heber Usher, surgidos del matrimonio de Tito Heber Jackson (Estancias San Juan Bautista).



-los Arteaga, surgidos del matrimonio Margarita Heber Jackson con Juan J. Arteaga (Estancia Parada Arteaga).

-los Gallinal Heber, surgidos del matrimonio de Elena Heber Jackson con Alejandro Gallinal (Estancia San Pedro de Timote).

Este último matrimonio tuvo 5 hijos que, hacia 1958, poseían las siguientes extensiones: Alejandro (23.449 hás.), Alberto (35.882), Juan Pedro (19.087), Elena (25.788) y Clara (19.710). En total 124.636. Las 200.000 cuadras originales ya se habían reducido. Pero se atomizarían mucho más: Alejandro tuvo 4 hijos, Alberto y Juan Pedro 9 cada uno. Hoy en día los hijos de Alberto tienen propiedades cuyo tamaño promedio es de aproximadamente 2.500 hás., siendo aún menores las propiedades de los hijos de Juan Pedro (aprox. 1.800).

*3. Mantenimiento de la unidad familiar* Los herederos, en vez de fragmentar las tierras mantienen la unidad del grupo familiar terrateniente, que sigue operando sobre extensiones que no se reducen. Por lo general se trata de grupos económicos con diversificación industrial, comercial y/o bancaria, o sea que ya constituyen un nivel superior de unidad económica. Es el caso de Zerbino, Caputto, Strauch y Romay Salvo.

*4. Grupo económico e independencia de las propiedades rurales* Pese a que los hermanos herederos se reparten las tierras y, en el plano de la actividad agropecuaria actúan más o menos independientemente, se mantienen unidos en las actividades industriales, comerciales, bancarias -que heredan o desarrollan conjuntamente-. Es el caso de los grupos Victorica y Pardo Santayana.

En los procesos de atomización, cuando se llega a unidades de tamaño que ya no resultan económicas, es frecuente que sus poseedores las vendan o las arrienden a otros miembros de la familia. El dinamismo de algunas de éstos lleva a un cierto proceso reagrupador de las tierras familiares.

Pero, por lo general, los procesos disgregadores son más veloces que los procesos de reagrupamiento.

Entre 1956 y 1985 desaparecieron 32.507 establecimientos rurales -en su inmensa mayoría pequeños-. Aún cuando también "desaparecieron" un número importante de hectáreas, el tamaño medio de los esta-

blecimientos creció, pasando de 188 hás. a 280 hás. Esto indica la presencia de un proceso de concentración territorial. Pero si no son los grandes latifundios los que están concentrando. ¿Quiénes están concentrando?

La concentración, a costa principalmente de los pequeños establecimientos, la están llevando a cabo medianos capitales -de origen agrario o urbano-. Nuevas acumulaciones territoriales están surgiendo en los estratos intermedios del capital agropecuario. Los establecimientos con entre 500 y 2.500 hás. son los que han crecido en número y en extensión, mientras se reducía el número de establecimientos y las superficies de los establecimientos "grandes" y de los "pequeños".

#### **Cuadro No. 43.**

**Número de establecimientos y superficies, por estrato de tamaño en 1956 y 1985.**

| Estableci-<br>mientos | Nº de Establecimientos |        |           | Superf. (en miles de hás) |        |           |
|-----------------------|------------------------|--------|-----------|---------------------------|--------|-----------|
|                       | 1956                   | 1985   | Variación | 1956                      | 1985   | Variación |
| Hasta 500 hás.        | 81.997                 | 48.523 | -33.474   | 4.930.                    | 3.992  | -0.938    |
| 500 a 2.500 hás.      | 5.971                  | 7.068  | +1.097    | 6.273                     | 7.543  | +1.270    |
| Más de 2.500 hás.     | 1.162                  | 1.032  | -130      | 5.557                     | 4.347  | -1.210    |
| Total                 | 89.130                 | 56.623 | -32.507   | 16.760                    | 15.882 | -0.878    |

FUENTE: Elaboración propia en base a Censos Agropecuarios.

La reinserción económica internacional más marginal de los productos de la ganadería uruguaya, el recorte de la Renta Diferencial apropiada por el país, el prolongado estancamiento de la producción agro-

pecuaria y la situación relativamente subordinada de la fracción rural en el marco de los complejos productivos así como el debilitamiento de los grandes latifundios, han contribuido a su pérdida relativa de gravitación en el conjunto del poder económico en el Uruguay actual.

Esto no significa que no ostenten el monopolio de un medio de producción clave para cualquier alternativa nacional de desarrollo económico -que no podrá menos que apoyarse en la producción agropecuaria-. Ni significa tampoco que, porque sean más débiles, sean un obstáculo menor para el desarrollo de las potencialidades hoy frenadas del agro uruguayo.

### **VII.3. LA CONCENTRACION PRODUCTIVA. LOS CAMBIOS EN LAS FUERZAS HEGEMONICAS DE LOS MERCADOS Y DE LAS PRINCIPALES CADENAS PRODUCTIVAS.**

Los cambios de las tres últimas décadas tuvieron que ver tanto con la concentración (126) de la producción y de los mercados -tendencias monopólicas y oligopólicas- y las reestructuras de los diferentes complejos o cadenas productivas, como con modificaciones destacables en el tipo de fuerzas hegemónicas que controlan tales instancias de poder económico. Ese poder no es el mismo hoy que hace 30 años.

#### **Concentración de la producción**

No existe información comparable en el largo plazo, ni las investigaciones han avanzado lo necesario como para hacer afirmaciones tajantes en relación al proceso de concentración de la producción y los mercados. Una cuestión es identificar una elevada concentración en la actualidad o en los años más recientes, y otra muy diferente, determinar si a esa situación se ha llegado por un proceso concentrador (monopolizador, oligopolizador) que ha implicado el desplazamiento de muchos competidores por parte de los actuales líderes, o si se ha llegado a través de una fase de desconcentración, a partir de una situación anterior de mercados mucho más concentrados.

Existen ciertos indicios en el sentido de que hay una mayor concentración actualmente que en el pasado más o menos reciente. Sin embargo, no se trata de procesos lineales que marchan todos en la misma dirección. Si bien en ciertas ramas ha avanzado la concentración -en el sentido del control del mercado por un número más restringido de empresas- en otros han ocurrido fenómenos de signo contrario.

Por otra parte, es clave la fecha de las mediciones de esa concentración dado que, por lo general, en períodos de reactivación y auge económico más bien predomina la desconcentración, mientras que en los períodos de crisis y depresión, más bien predomina la concentración.

Entre las actividades sobre las que se dispone de estudios más precisos en relación a la concentración de los mercados, encontramos las exportaciones -sobre las cuales nos referiremos en el capítulo próximo- y la producción industrial. Buxedas-Rocca (127) demuestran que entre 1969 y 1978 creció la concentración de la producción industrial -que se ha convertido en uno de los ejes del proceso de acumulación reciente-.

En 1968 las cien mayores empresas industriales concentraban el 48% del valor Bruto de Producción Industrial, mientras que en 1978 concentraban el 51%.

#### **Cuadro Nº 44.**

##### **Concentración de la industria manufacturera (en % sobre el total de la industria)**

| Las 200 primeras empresas en:  | 1968 | 1978 |
|--------------------------------|------|------|
| * el personal ocupado          | 35%  | 40%  |
| * el valor bruto de producción | 48%  | 51%  |

FUENTE: BUXEDAS, Martín-ROCCA, José. —Concentración y diferenciación en los mercados de manufacturas. Aspectos cuantitativos. —En la estructura de la industria uruguaya. FCU. Montevideo, 1987.

En relación a las cadenas productivas, además de la clasificación ya encarada en el capítulo IV.6, diferenciaremos aquellas que son relativamente "nuevas" de aquellas ya tradicionales en la estructura productiva uruguaya. La calificación de "nuevas" no implica necesaria-

mente que esas actividades no existieran en absoluto con anterioridad, sino que, en el período en estudio, han adquirido tal dinamismo y tal desarrollo de las fuerzas productivas que su incremento equivale a una verdadera creación de una nueva estructura productiva. Además, en algunos de los casos considerados, la integración de las diferentes fases de producción en una verdadera cadena es efectivamente nueva.

### **Las cadenas productivas "nuevas" o dinámicas**

Incluimos aquí el complejo pesquero, los complejos agrícola-exportadores (arroz, citrus, cebada), el lácteo, el maicero-avícola, el automotriz (importador de insumos) y el de medios de comunicación.

*Complejo pesquero.* Orientado primordialmente a la exportación. En 1973 se exportaron 1656 toneladas y en 1984, 59.042 toneladas, multiplicándose por 36,9. El núcleo del complejo quedó constituido y dominado por dos grupos integrados (barco, planta de congelado y harina), que realizan casi el 50% de las exportaciones: Fernández Alonso (Fri-pur, Ocean Export, etc.) y Astra Pesquerías Uruguayas (Strauch, Aznarez, y extranjeros).

*Complejo arrocero.* Orientado primordialmente a la exportación. En 1960/61 se sembraban 17,8 miles de hectáreas y en 1984/85, 82,5 miles de hectáreas. La producción pasó de 60,8 miles de toneladas a 420,7 o sea, se multiplicó por 6,9.

El núcleo de este complejo lo conforman los molinos. Desde hace décadas existen tres establecimientos agro industriales relativamente autosuficientes (Arrozal 33, Cipa, Casarone), dos grandes molinos que procesan la materia prima que le proporcionan los plantadores independientes (Saman, Coopar) y varios molinos menores.

La correlación de fuerzas en el mercado se modificó radicalmente. Saman (de Ferrés, Ensslin y otros) concentró lo principal del dinamismo arrocero. Entre 1965/66 y 1984/5 su producción se multiplicó por 12,3. De representar el 22,5% del mercado pasó a ser el 54,6%. Coopar -que era cooperativa- pasó del 26,6% al 17,2%; luego se transforma en sociedad anónima dominada por un pequeño número de grandes plantadores, y en grupo económico. Las tres empresas agroindustriales perdieron posiciones pasando en conjunto del 43,8% al 26,8% del mercado. Cipa -del grupo Aldao- ya es insignificante. Arrozal 33 -de Sanguinetti y Cardozo Cuenca- entró en crisis y hubo intenciones de

venderlo. Casarone muy endeudada, fue vendida a un grupo de plantadores arroceros fuertemente capitalizados.

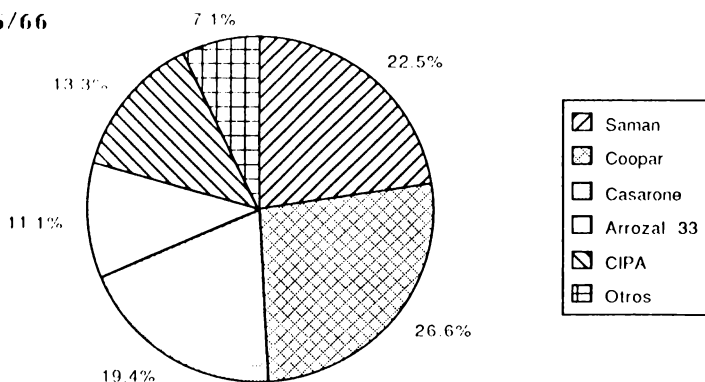
Todas las grandes iniciativas del complejo (Arrozur, Comisaco) son hegemonizadas por Saman.

*Complejo citrícola.* Orientado crecientemente a la exportación. Las exportaciones de cítricos pasaron de 14,5 miles de toneladas en 1974 a 63,6 en 1986, multiplicándose por 4,4.

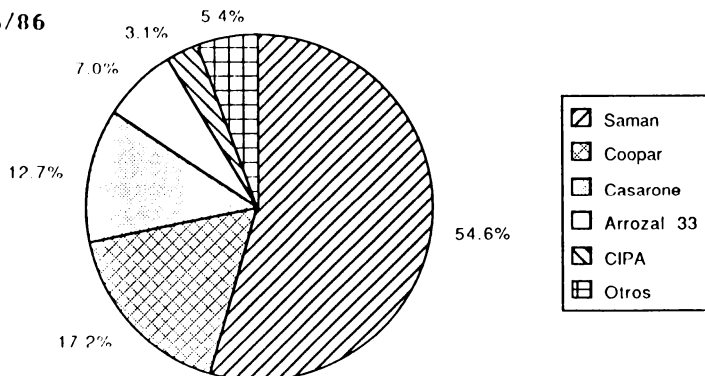
El líder y pionero de la citricultura era el grupo Solari que fue primero desplazado por Sandupay (Daricarrere, Frascchini) y luego por Caputto.

Solari controlaba el 22,8% de las exportaciones y Sandupay el 29,7% en 1974. Pero el dinamismo de las exportaciones citrícolas fue concentrado por Caputto, mientras Solari se estancaba. Caputto multi-

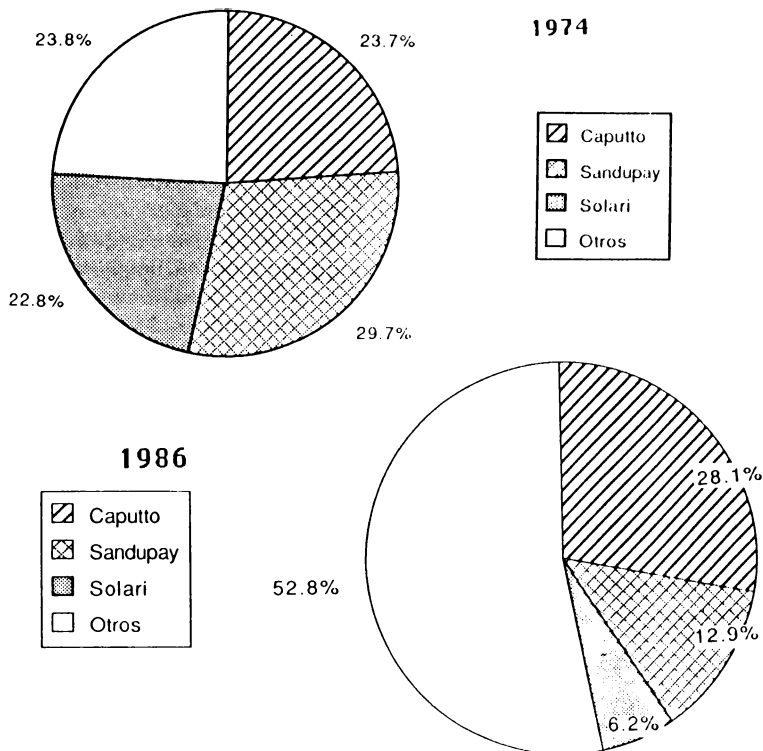
**1965/66**



**1985/86**



plicó sus exportaciones por 5,2 pasando de ser el 23,7% de las exportaciones en 1974, a ser el 38,5% en 1983 y el 28,1% en 1986.



Pero nuevos capitales están realizando fuertes inversiones en plantaciones cítricas -que aún no han madurado- y que pueden poner en peligro la hegemonía actual de Caputto. Se trata de Altisol -capitales árabes- y de Azucitrus (Ferrés, Fraschini, Beghin Say, CFI, etc.).

*Complejo de la cebada cervecera.* Orientado al mercado interno, particularmente en lo relativo a la producción de cerveza, pero de reciente y rápida expansión en base a las exportaciones de cebada cruda, cebada malteada e incluso cerveza. En 1960/61 se sembraron 31,9 miles de hás. y en 1984/85, 67,8; la producción de cabada pasó de 22,8 miles de toneladas a 113,3, o sea, se multiplicó por cinco.

El núcleo de este complejo lo conforman tres fábricas cerveceras y malteadoras. La de menor gravitación en el mercado -Salus- pertenece a varios grupos nacionales (Maresca, Pardo Santayana, etc.). Las dos mayores -FNC y Cervecería y Maltería Paysandú- hasta la década del 60 eran de capitales nacionales. En los entornos del año 70 el capital mayoritario de ambas pasó a ser extranjero: Oetker con el 78% de la "Norteña", y Bemberg en FNC.

*Complejo lácteo.* Orientado al mercado interno, adquirió gran dinamismo -en los años 70- volcado a la exportación. La remisión de leche a plantas industriales se duplicó entre 1970 y 1985.

El núcleo del complejo lo conforman las plantas pasteurizadoras e industrializadoras. La cooperativa Conaprole ejerce la hegemonía indiscutida y fue líder de la expansión, aunque algunas empresas menores crecieron muy rápidamente y aún a mayor ritmo que Conaprole.

*Complejo maicero-avícola.* Mientras la producción de maíz viene en franco retroceso -223,7 miles de toneladas en 1960/61 y 108,6 en 1984/85- se desarrollaron actividades que utilizan el maíz como insumo principal. La Industrializadora de Maíz desde principios de los 60, la producción avícola -que en 1981/82- casi duplicaba a la producción de 1970-, y la producción de frutosa (AILS).

IMSA y Agro Industrias de La Sierra cuentan con capital extranjero, y la avicultura -integrada verticalmente- es hegemonizada por Moro-. Ya hemos hecho referencia a los acuerdos monopolistas que se establecieron recientemente entre estas tres fuerzas consumidoras del maíz.

*Complejo automotriz.* A partir de la existencia previa de industrias nacionales fabricantes de autopartes -que hasta entonces se dedicaban a satisfacer las necesidades de reposición de piezas importadas-, por decisión política se creó una legislación automotriz que generó el armado nacional de automotores. Se integró así un complejo orientado al mercado interno y a la sustitución de importaciones, en el cual el armado pasó a ser el núcleo.

El armado de autos pasó de 4,7 miles de unidades en 1970 a 25,4 en 1981. -a lo que se suma el armado de camionetas, camiones y tractores-. Un giro de política en 1980 fue catastrófico para el complejo. En 1984/85 se estaba armando poco más de 5 mil unidades.

Desde su origen y en proporciones variables, el control del núcleo estuvo en manos de empresas transnacionales (Ford, General Motors,



Fiat), siendo la participación de capitales nacionales secundaria. El reciente dinamismo del grupo nacional Lestido -vinculado a la Volkswagen- lo colocó a la cabeza del mercado.

Vinculado al desarrollo automotriz tuvo gran crecimiento la producción de ciclomotores. Corbex, que detentaba el liderazgo, fue desplazada por el grupo Motociclo.

*Complejo de medios de comunicación.* El desarrollo tecnológico, introducido tardíamente en el país, permitió ir creando un complejo de medios de comunicación masivos. Las radios AM existían desde la década del 20. La TV fue introducida entre fines de los 50 y comienzos de los 60. Primero los grandes canales montevideanos, luego los canales del Interior que tuvieron muchas dificultades para funcionar y que, desde 1980, se integraron en una cadena por mediode RUTSA (Red Uruguaya de Televisión S.A.).

El número de radios AM y FM creció notoriamente también.

Pese a la propiedad estatal de las ondas y el carácter precario y revocable de las concesiones otorgadas por el Gobierno, se fueron desarrollando tres grupos económicos privados que controlan, directa o indirectamente, lo principal de las comunicaciones masivas.

## **Las reestructuras de los tradicionales complejos agroindustriales**

Incluimos aquí los complejos agrícola-industriales orientados al mercado interno (trigo, aceite, azúcar) y los ganaderos-exportadores (carne, lana, cuero).

*Complejo triguero.* Luego del auge de los años 50 -en el marco de una fuerte política proteccionista y de estímulo a las exportaciones trigueras-, esta actividad entró en decadencia. Con fuertes altibajos las áreas sembradas y la producción fueron retrocediendo. Si para el promedio de los años 1960/65 la producción de trigo alcanzó a 425,2 miles de toneladas, para el promedio de los años 1980/85 la producción de trigo alcanzó a 365, un 14,2% menos, pese al crecimiento de la población.

El núcleo del complejo lo conforman los molinos. En 1960, el grupo transnacional argentino Bunge y Born controlaba el 33% de la producción a través de los molinos Gramón. En 1971, en un cuadro crítico, Bunge y Born se retira del mercado. Una de sus plantas fue adquirida por Peirano. Actualmente, Gard y Peirano controlan el 49% de la pro-

ducción. Se produjo una "nacionalización".

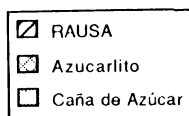
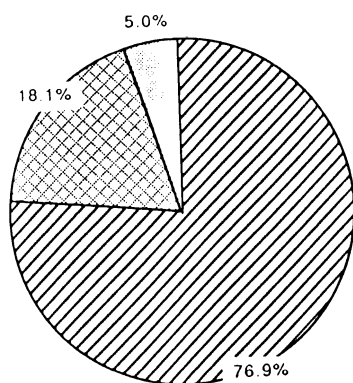
*Complejo aceitero.* Procesador de girasol y otros oleaginosos con destino al mercado interno, parcialmente exportador. Actividad en retroceso. Si para el promedio de los años 1960/65 la producción de girasol alcanzaba a 65,4 miles de toneladas, para el promedio de los años 1980/85 alcanzaba a 33,4, o sea un 49% menos. El núcleo del complejo lo conforman las fábricas aceiteras. A fines de los años 50 operaba un cartel encabezado por dos firmas: Couda de Bunge y Born y Fabril Uruguay de Bemberg -transnacional argentina-; entre ambos totalizaban más del 60% de la producción de aceite comestible y más del 50% del aceite industrial.

Ambos capitales extranjeros se fueron retirando del mercado. Actualmente el control lo ejercen tres grupos económicos nacionales: Gard, Torino y Manzanares. Se produjo otra "nacionalización".

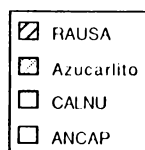
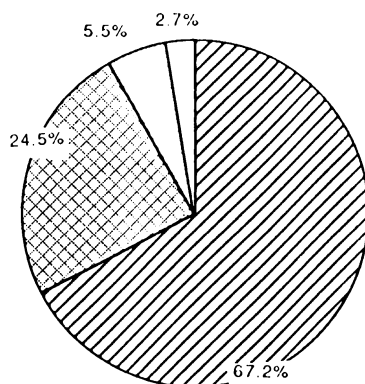
*Complejo azucarero.* Ha tenido un gran dinamismo la producción nacional de sacarígenos (de caña y de remolacha) entre comienzos de la década del 50 y mediados de los 70, sustituyendo la importación de azúcar refinado y de crudo -que era refinado fundamentalmente por RAUSA (por más detalles ver en Anexo la historia de Aznares)-. Si la producción de azúcar nacional era de 12 mil toneladas en 1952/53, alcanzó a 128,9 en 1975/76, mientras que las importaciones de crudo, que eran de 54,8 miles de toneladas en 1952/3, se sustituyeron completamente. Posteriormente, la producción cayó situándose entre 80-90 mil toneladas.

Este desarrollo fue posibilitado por una elevada protección de la producción nacional que procuró el autoabastecimiento azucarero. El complejo está integrado por cuatro subcomplejos (Calnu, Ancap, Azucarito, Rausa) en los cuales el núcleo dinámico es la fase industrial. Mientras la importación de crudo jugó un rol importante, Aznares fue la fuerza hegemónica del complejo azucarero. A medida que en el cuadro del Plan de Autoabastecimiento se fueron desarrollando otras fuerzas con mayor productividad -basadas en la caña o en la remolacha del Litoral Norte- Aznares fue desplazado. Calnu pasó a liderar la producción azucarera, seguido por Azucarito.

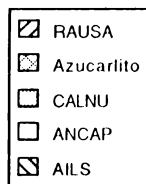
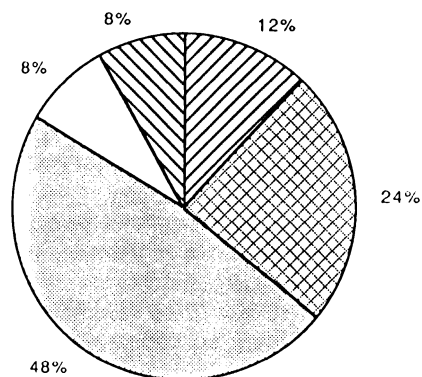
1960/61



1969/70



1985/86



*Complejo de la carne.* La producción extensiva de carnes -bovinas y ovinas-, más allá de altibajos cíclicos, permanece estancada desde hace décadas. La industria, que no puede menos que acompañar la evolución de su materia prima básica, a su vez retrocedió en el grado de elaboración de la misma.

Desde el punto de vista de la estructura productiva y de la propiedad, la fase frigorífica sufrió profundas transformaciones. Hasta mediados de la década del 50, coexistían tres frigoríficos extranjeros (Swift, Artigas, Anglo) con el Frigorífico Nacional -estatal- que tenía el monopolio del abasto a la capital.

Luego, y concomitantemente con el retiro de las empresas extranjeras, se fue gestando una nueva industria exportadora, con plantas menores y menor capacidad de industrialización de la materia prima. Los capitales que se afirmaron en esta actividad eran nacionales -pequeños o medianos- y provenían de la actividad ganadera, del comercio de ganado, o de ciertas agroindustrias. La expansión de la nueva industria exportadora basada en una relación privilegiada con el Estado y la Banca, permitió el desarrollo de estos capitales, varios de los cuales se transformaron en grupos económicos. Unos pocos de ellos controlaban lo principal del comercio exterior de carnes.

Las medidas de agosto de 1978, que liberaron el comercio interior de carnes, desplazaron al Estado del abasto interno y crearon las condiciones para el rápido desarrollo de una "segunda nueva industria" surgida a partir de la industria del chacinado. Un conjunto de unos 15 mataderos industriales habilitados pasaron a controlar lo fundamental del consumo interno de la capital y sus alrededores.

Respecto a la situación de tres décadas atrás esta industria se ha "nacionalizado".

*Complejo lanero.* La producción de lanas ha experimentado fluctuaciones considerables, variando entre 60 y 80 mil toneladas aproximadamente (128), en el cuadro de un estancamiento a largo plazo. El complejo lanero está orientado principalmente a la exportación de productos con mayor o menor grado de industrialización de la lana. La lana sucia que en la década del 50 representaba entre el 40-60% de las exportaciones, en la década del 80 representaba entre el 25-40%; la lana lavada que representaba entre el 12-20% pasó al 6-10%; los tops de ser entre el 17-30% pasaron al 30-36% y los productos con mayor grado de industrialización (hilanderías, tejedurías y derivados) de ser entre el 2-5% pasaron al 22-33% (128).

Esto indica que se avanzó en el grado de industrialización. Dada la orientación exportadora del complejo y los distintos niveles de industrialización, así como la atomización en la oferta de lana sucia y la concentración en su demanda, las fases claves para el dominio del complejo se sitúan en la intermediación (barracas, exportadores de lana sucia), en la producción topista y, en menor medida, en las hilanderías y tejedurías.

Hasta la década del 60 inclusive, el control del núcleo intermediario y de las exportaciones estaba mayoritariamente en manos extranjeras, pero con una tendencia declinante. Si en 1956 la participación de capitales extranjeros en las exportaciones de lanas alcanzaba al 86,8%, en el período 1962-68 alcanzaba al 60,2% (129). Esa cifra continuó decreciendo en las décadas siguientes. El espacio dejado por el capital extranjero fue ocupado por grupos económicos nacionales -principalmente Otegui y Puig- que pasaron a ostentar posiciones oligopólicas.

Se produjo una nueva "nacionalización"

*Complejo del cuero.* La producción nacional de cueros sigue, obviamente, la misma línea de estancamiento a largo plazo que la producción extensiva de carnes. Sin embargo se avanzó en el grado de industrialización, particularmente por el gran desarrollo de las ramas de calzado, marroquinería y vestimenta de cuero -que fueron la base de la emergencia de nuevos grupos económicos-.

Pero el núcleo del complejo reside en las curtiembres. Uno de los conflictos más habituales entre este núcleo y las ramas industrializadas del cuero surge por la exportación de cueros curtidos sin elaborar, que frecuentemente ha dejado sin materia prima a las industrias elaboradoras.

El liderazgo en el control de ese núcleo ya lo ostentaba Paycueros a mediados de la década del 50. Pero han cambiado los siguientes líderes, principalmente por el desarrollo de nuevos capitales que pasaron a ocupar posiciones claves en el mercado -particularmente el grupo Shlafrok-, desplazando a quienes las ocupaban otrora.

### **Estabilidad relativa en el complejo importador de insumos y en el de la construcción.**

Algunas de las actividades o cadenas sustentadas en la importación de insumos y ya existentes como tales a fines de la década del 50, han

tenido un cierto dinamismo -como en el caso del papel-, mientras otras se han estancado.

Pero el hecho más destacable es la relativa estabilidad en cuanto a las fuerzas hegemónicas en dichas cadenas. En la industria papelera, FNP, Pamer (Strauch) e Ipusa (Canabal), continúan siendo las fuerzas dominantes, aliadas en un cartel. Sólo CICSSA - de los norteamericanos Brown- sufrió cambios al ser absorbida por Canabal.

En la industria tabacalera, Mailhos sigue conservando el control monopolístico que consolidó a comienzos de los 60. En las industrias textiles procesadoras de algodón y sintéticos, continúan siendo líderes tres empresas extranjeras (Sudamtex, Alpargatas, Phuasa) y un grupo económico nacional (Steverynck). En la producción de envases (vidrio, cartón, metálicos) no se han producido cambios significativos, salvo la competencia de la dinámica industria del plástico -desarrollada en las últimas décadas-.

En el caso de los fertilizantes, hacia fines de los años 50, el control del mercado lo ejercían Quimur -de Bunge y Born-, los frigoríficos Swift y Armour -que los obtenían como subproductos- y Agromax. La producción de fertilizantes se dinamizó en los años 60 y parte de los 70 a influjos del Plan Agropecuario, que llevó a elevar su consumo por parte de ganaderos y agricultores. En ese proceso desaparecieron los frigoríficos extranjeros y también se terminaría retirando Bunge y Born que desmanteló la planta de Quimur. El liderazgo pasó a Isusa -de Benzo y Williams (EEUU)- y Agromax.

En el complejo salud los laboratorios extranjeros continúan siendo la fuerza fundamental.

En el complejo de la construcción, donde la mayor fuerza relativa reside en las ramas abastecedoras, no se habrían producido modificaciones significativas en:

- la producción de cemento, aunque Ancap -a partir de la ampliación de su capacidad de producción- pasó a ocupar el primer lugar, desplazando relativamente a la compañía extranjera;

- la producción de pinturas, hegemonizada por Bunge y Born;

- la producción de artículos eléctricos, liderada por Strauch;

- la producción de caños galvanizados, dominada por Cinoca;

- la producción de calderas, liderada por Cir.

En cambio se produjeron procesos de extranjerización en:

- la producción de hierro, a partir del pasaje a manos extranjeras de

las empresas líderes (Inlasa, Laisa);

- la producción de fibrocemento, a partir de la concentración de la industria en Eternit, bajo control extranjero mayoritario;

- la producción de aluminio, a partir de la concentración de la industria en Alcan, bajo control extranjero mayoritario.

Otro sector donde se produjeron cambios significativos es en el transporte interdepartamental de pasajeros. La empresa Onda, que ostentaba un monopolio abrumador, comenzó a ser desplazada por la emergencia y el dinamismo de nuevas empresas, particularmente pequeñas y medianas, que erosionaron aquel monopolio. Ese desplazamiento condujo a la grave crisis de la empresa monopólica.

### **Estabilidad o cambio, un compejo proceso.**

La evolución de las últimas tres décadas en relación a los procesos de dominación en los mercados y a las fuerzas hegemónicas en los núcleos claves de la economía, se ha caracterizado por el cambio, por movimientos que en distintos casos han alcanzado una gran profundidad. De las tendencias observadas en la economía uruguaya de este período se desprenden algunas conclusiones.

1. El dinamismo de la mayor parte de los complejos productivos se confunde con el dinamismo de las fuerzas hegemónicas en los mismos. El gran crecimiento del arroz es, en lo sustancial, el crecimiento de Saman -por ende, del grupo Ferrés; el de los cítricos, el del grupo Caputto-. No es que sean los únicos protagonistas ni los únicos beneficiarios de ese dinamismo; tras ellos, en un proceso compejo y contradictorio, otros capitales también crecen y acumulan. Pero en las condiciones de una economía altamente concentrada, con fuertes tendencias monopólicas y oligopólicas, el crecimiento -en lo sustancial- tiene nombre y apellido. Hablar en abstracto del "sector arrocerero" o del "sector citrícola" o de cualquier otro, oculta la estructura jerarquizada y la estrecha concentración de dinamismo que existe en el interior de cualquiera de ellos.

2. La economía uruguaya de nuestros días, aunque quizás en mayor medida que la de hace 30 años, se caracteriza por tendencias monopólicas, tanto como ya se caracterizaba entonces. Algunos de los factores que ya habíamos señalado como influyentes sobre esas tendencias no se han modificado en forma importante, como ser: el tama-

ño pequeño del mercado en términos absolutos, la elevada protección y, fundamentalmente, el hecho de seguir siendo una economía capitalista que engendra permanentemente esas tendencias. Los monopolios y los oligopolios -que como ya vimos son, principalmente, grupos económicos y capitales extranjeros- rigen hoy el funcionamiento de la economía uruguaya como, en mayor o en menor medida, lo regían en los años 50.

Pero ningún monopolio u oligopolio es necesariamente estable. En la lucha capitalista cotidiana algunos monopolios caen, son derrotados y desplazados, pero otros emergen con fuerza ocupando su lugar. Pueden provenir de la propia economía nacional o del exterior. El carácter monopolista del capitalismo moderno -del cual la economía uruguaya forma parte- no significa que un cierto conjunto de capitales deba imponerse sobre los demás de una vez y para siempre o que por años y años siempre los mismos protagonistas ocupen las posiciones de mando y ejerzan la hegemonía. Puede ser así, pero no lo es necesariamente. La experiencia uruguaya muestra que los protagonistas cambian, y mucho; lo que no cambia es el carácter monopólico de la economía.

3. En el marco de cambios que por su extensión y profundidad son comparables a un gran "sacudón" socio-económico que conmovió tanto la estructura de la propiedad como la relación entre las fuerzas propietarias y capitalistas, la intensidad de los cambios y su dirección no fue la misma en los diversos tipos de complejos productivos en torno a los cuales se va estructurando la economía. Identificar las pautas diferenciales de los cambios puede ser útil, no sólo para interpretarlos, sino incluso para prever el futuro.

En tal sentido y en líneas generales, los cambios en la estructura de las fuerzas hegemónicas fueron mucho más intensos en los complejos agro-industriales, y particularmente en aquellos orientados o reorientados hacia la exportación, que en el complejo importador de insumos orientado hacia el mercado interno o en el complejo de la construcción. A la vez, mientras en aquellos se produjeron diversas "nacionalizaciones", las "extranjerizaciones" más bien se produjeron en estos últimos.

La inserción al mercado mundial del cual no sólo se es parte insignificante, sino además parte dependiente y sumamente vulnerable, no es la mejor condición para la estabilidad a largo plazo, salvo en las condiciones de un control hegemónico absoluto "hacia atrás" -hacia los



proveedores de la materia prima-. La creciente apertura de la economía uruguaya hacia el mercado mundial -por destinar al mismo una parte creciente de su producción material- introduciría, un factor de inestabilidad en la estructura del poder económico.

El estancamiento a largo plazo de la producción agropecuaria -particularmente la ganadera- con la excepción de los rubros de la "nueva agricultura capitalista", es otro factor que puede haber contribuido a los cambios antes señalados. Si el dinamismo de ciertos complejos crea condiciones para la emergencia y el desarrollo de ciertas fuerzas - "nuevas" o "viejas"- que se tornan hegemónicas, el estancamiento de otros complejos genera las condiciones para la crisis y el desplazamiento de las antiguas fuerzas hegemónicas. Se podrá controlar oligopólicamente el núcleo de tales complejos -como en el trigo, el aceite, el azúcar en el sur- pero esa dominación se erosiona si la producción retrocede y, por lo tanto, se reduce la fuente de apropiación de plusvalía. Esa propia dominación oligopólica, llegando a extremos expoliativos, puede ser también una de las causas del propio retroceso. Afectando, en definitiva, a los propios protagonistas que la ejercieron.

Las producciones sustentadas en la importación directa o indirecta de insumos o en la utilización de insumos nacionales como los mineros, forestales, etc. -que no se apoyan en un sector masivo de productores sino que, incluso, forman parte de cadenas integradas verticalmente-, y cuya realización se concreta en un mercado interno controlado monopólicamente u oligopólicamente y protegido de la competencia externa, tendrían aparentemente mejores condiciones para la estabilidad de las fuerzas hegemónicas.

4. Un rol fundamental en las modificaciones generadas en la estructura de poder de los mercados y los complejos correspondió a los capitales extranjeros y, en particular, a ciertas transnacionales. Las "nacionalizaciones" fundamentales que se produjeron por el retiro -en diversas circunstancias- de tales empresas, ocurrieron en complejos estancados y con situaciones críticas: carnes, lanas, trigo, aceite. A esto habría que agregar los recientes retiros en la industria automotriz (Ford, General Motors), de electrodomésticos (General Electric), etc.

Los "ingresos" y "retiros" del capital extranjero ponen de manifiesto que el capital transnacional responde a una lógica de acumulación a escala mundial que trasciende las fronteras nacionales; las decisiones relativas a un "espacio nacional" no son más que un eslabón de estra-

tegrías internacionales. Más aún si dicho "espacio nacional" es absolutamente marginal en los negocios a escala mundial de las transnacionales, tal como ocurre en el caso uruguayo.

Este caso pondría de manifiesto, también, que las empresas transnacionales tienden a radicarse en los mercados dinámicos, en las actividades en crecimiento, y tienden a abandonar los mercados y las actividades de escaso dinamismo. Los casos de la carne, el trigo y el aceite, no sólo son indicativos de esta tendencia sino también de otra de más trascendencia en una perspectiva nacional: las empresas extranjeras radicadas aprovechan al máximo sus capitales -explotando a la fuerza de trabajo nacional-, apropian la suficiente plusvalía como para recuperar no una, sino varias veces, los capitales invertidos y cuando se retiran, dejan activos desgastados y obsoletos ("chatarra") y, frecuentemente, deudas -como en el escándalo de los frigoríficos Swift y Artigas.

El retiro en el caso de la lana y la carne estaría poniendo de manifiesto, además, algo que es grave en la perspectiva de un país cuya base agropecuaria está altamente especializada en esas producciones. La demanda de carne a largo plazo en el mercado mundial está perdiendo importancia relativa, pues "el ganado produce un tipo de carne comparativamente más cara que el resto de las especies animales actualmente explotadas en gran escala" (130). La lana, en el mercado mundial, está en una situación incierta, derivada de los efectos de la expansión de sintéticos que en muchos usos la reemplazan. El retiro de los capitales extranjeros y la apertura consiguiente de "espacios" para el desarrollo de capitales nacionales en los núcleos de los complejos de carne y lana, estaría expresando una inadecuación de la estructura productiva del país a los requerimientos actuales del mercado mundial y, por lo tanto, una marginalización del país en el mismo. Y no tanto un avance del "control nacional" sobre los principales recursos naturales del país.

5. En el período más reciente, bajo la dictadura y en las condiciones impuestas por las distintas políticas económicas que ésta aplicó, se desarrollaron algunas "fuerzas nuevas": en la pesca, en la industria frigorífica, en la lechería (industria y tambo), en el transporte interdepartamental de pasajeros, en los medios de comunicación, etc. En la medida en que gran parte de estos desarrollos estuvieran vinculados a medidas políticas, se pone de manifiesto que los hombres de la dictadura concretaron su propio "clientelismo", y al promover al crecimiento económico a nuevos capitales también generaron una base social empresaria -que no es sólo la del capital financiero internacional y los grandes monopolios- (131).

## VII. 4. REESTRUCTURACION DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LAS FUERZAS QUE LO CONTROLAN

Vinculados a los cambios en los complejos productivos y a la reinsertión internacional del país en el sistema capitalista mundial -y como parte de esa reinsertión- se produjeron modificaciones en el comercio exterior del país, se generó una nueva estructura de las exportaciones. Sobre todo a partir de mediados de la década del 70, los productos que el país exportaba tradicionalmente (carnes, lanas, cueros) perdieron posiciones relativas frente a las exportaciones llamadas "no tradicionales", con un mayor grado de industrialización.

La concentración de las exportaciones, a su vez, sufrió cambios.

**Cuadro N° 45.**  
**Exportaciones por estrato de tamaño**

| Estrato de exportador<br>(1) | Promedio   |           |            |           |            |           |            |           |            |           |            |           |
|------------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
|                              | 1956       |           | 1962/68    |           | 1975       |           | 1984       |           | 1985       |           | 1986       |           |
|                              | nº de Empr | % de Exp. | nº de Empr | % de Exp. | nº de Empr | % de Exp. | nº de Empr | % de Exp. | nº de Empr | % de Exp. | nº de Empr | % de Exp. |
| más de 20                    |            |           |            |           | -          |           | 11         | 30,3      | 5          | 18,9      | 7          | 21,6      |
| de 10 a 20                   | 5          | 28,1      | 1          | 9,4       | 4          | 12,4      | 11         | 17,3      | 15         | 25,5      | 17         | 24,8      |
| de 5 a 10                    | 7          | 21,0      | 6          | 24,2      | 14         | 27,0      | 20         | 15,2      | 15         | 12,8      | 25         | 16,6      |
| de 3 a 5                     | 8          | 14,3      | 6          | 16,3      | 5          | 5,5       | 22         | 10,0      | 32         | 13,9      | 23         | 8,4       |
| de 1 a 3                     | 5          | 6,5       | 12         | 17,5      | 56         | 27,8      | 88         | 16,3      | 76         | 15,5      | 101        | 17,3      |
| menos de 1                   | 106        | 30,1      | 311        | 32,6      | 432        | 27,3      | 764        | 10,9      | 768        | 13,4      | 810        | 11,3      |
| TOTAL                        | 131        | 100,0     | 336        | 100,0     | 511        | 100,0     | 916        | 100,0     | 911        | 100,0     |            | 983       |

(1) Según monto exportado en millones de dólares

FUENTE: Para 1956 y 1962-1968. MELGAR, PEGUERO y LAVAGNINO. Obra citada. Para 1975, 1984, 1985, 1986. Elaboración propia en base al Registro de Exportadores del BROU.

Como consecuencia de la diversificación de las exportaciones, con la incorporación de una cantidad de rubros nuevos que antes no se vendían al exterior, el número total de exportadores se multiplicó. De 131 en 1956 pasó a 983 al cabo de 30 años. La concentración global de las exportaciones disminuyó: si para reunir aproximadamente el 70% de las exportaciones, en 1956 y en 1962-68 alcanzaba con 25 empresas exportadoras, en los años de la década del 80 esa cifra es alcanzada con 64 a 72 empresas. Por cierto que el valor total de las exportaciones es ahora mucho más alto en dólares nominales, pero no lo es tanto en dólares constantes (132).

Concomitantemente con lo que ha ocurrido en el caso de los complejos, se ha dado un cambio de los protagonistas del comercio exportador uruguayo. De los 20 mayores exportadores del trienio 1984-86, sólo uno estaba entre los 20 primeros exportadores de 1956 y sólo cinco en el período 1962-68, pero 14 ya estaban en 1975, en plena fase de reconversión exportadora. De los 20 mayores exportadores de 1956, 12 ya no figuraban en 1962-68 y 19 no figuraban en 1975. Se confirma lo analizado anteriormente: el carácter concentrado perdura - en mayor o menor medida-, pero varían los agentes de esa concentración.

#### **Cuadro N° 46.**

#### **Los 20 mayores exportadores en distintas épocas**

|                                   | Posiciones ocupadas en el ranking de exportaciones |      |                   |      |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------|------|-------------------|------|
|                                   | Promedio<br>1984-16                                | 1975 | Promedio<br>62-68 | 1956 |
| Saman (Ferrés)                    | 1                                                  | 2    | -                 | -    |
| Otegui (Otegui)                   | 2                                                  | 11   | 11                | -    |
| Paycueros (Olaso Marin, extr.)    | 3                                                  | 7    | 17                | -    |
| Conaprole (Cooperativa)           | 4                                                  | -    | -                 | -    |
| Frig. Carrasco (Oyenard)          | 5                                                  | 1    | 6                 | -    |
| Midober's (Shlafrok)              | 6                                                  | -    | -                 | -    |
| A. Puig y Cía. (Puig)             | 7                                                  | 3    | 12                | -    |
| Frig. Comargen (Angelopulos)      | 8                                                  | 14   | -                 | -    |
| Cerv. y M. Paysandú (Otker)       | 9                                                  | -    | -                 | -    |
| Frig. Tacuarembó (Secco)          | 10                                                 | 9    | -                 | -    |
| Frig. S. Jacinto (Olaso Carrasco) | 11                                                 | -    | -                 | -    |
| Est. Colonia (Ameglio)            | 12                                                 | 17   | -                 | -    |
| Woolmonte (Buchner)               | 13                                                 | 16   | --                | -    |
| Cibarán (Dutra)                   | 14                                                 | 12   | -                 | -    |

|                                |    |    |    |    |
|--------------------------------|----|----|----|----|
| Hart S.A. (Hart Wool)          | 15 | 8  | 3  | 4  |
| Lanera Sta. María (Otegui)     | 16 | -  | -  | -  |
| Fripur (Fernández Alonso)      | 17 | -  | -  | -  |
| Coopar S.A.                    | 18 | 4  | 2  | -  |
| Caítex (Estado)                | 19 | 18 | -  | -  |
| Central Lanera (Coop.)         | 20 | 13 | -  | -  |
| <hr/>                          |    |    |    |    |
| Frig. Canelones (Ameglio)      | -  | 5  | 10 | -  |
| Lahusen y Cía. (Extranj.)      | -  | 6  | 7  | -  |
| Arrospide y Bergengruen        | -  | 10 | -  | -  |
| FUNSA (Fernández Lladó, otros) | -  | 15 | -  | -  |
| Osami (Wallerst-Weimb.)        | -  | 19 | -  | -  |
| <hr/>                          |    |    |    |    |
| EFCSA                          | -  | -  | 1  | -  |
| Sadil, etc. (Berembaun)        | -  | -  | 4  | 2  |
| Frig. Anglo (Vetey)            | -  | -  | 5  | -  |
| Frig. Nacional (Estado)        | -  | -  | 7  | 15 |
| Fuhrman                        | -  | -  | 8  | 12 |
| Soc. Comercial Lanas           | -  | -  | 9  | 1  |
| M. Castro y Cía.               | -  | -  | 13 | 14 |
| Tan-Co. (Extr.)                | -  | -  | 14 | 9  |
| Est. Gral. Canelones           | -  | -  | 15 | -  |
| Soto Hnos.                     | -  | -  | 16 | -  |
| Nidera Urug. (Extr)            | -  | -  | 18 | 16 |
| Frig. San Carlos (Sayous)      | -  | -  | 19 | -  |
| Coop. Obrera de Lanas          | -  | -  | 20 | -  |
| <hr/>                          |    |    |    |    |
| Staudt y Cía.                  | -  | -  | -  | 3  |
| Engraw (Banks)                 | -  | -  | -  | 13 |
| Bunge y Born Ltda. (Extr.)     | -  | -  | -  | 5  |
| Kreolinger S.A.                | -  | -  | -  | 6  |
| Frig. Artigas (Armour)         | -  | -  | -  | 8  |
| Swift (Swift)                  | -  | -  | -  | 10 |
| BROU                           | -  | -  | -  | 11 |
| Wanz Co.                       | -  | -  | -  | 17 |
| Coureco S.A.                   | -  | -  | -  | 18 |
| Wool Top Export                | -  | -  | -  | 19 |
| Ketelholm Hnos. Urug.          | -  | -  | -  | 20 |

FUENTE: Elaboración propia en base a MELGAR, PEGUERO y LAVAGNINO (1956, 1962-68) y a Registro de Exportadores BROU (1975, 1984-86)

Esa variación de protagonistas es constatable en cada uno de los principales tipos de productos exportados por el país. La ilustraremos con el ejemplo de la lana.

**Cuadro Nº 47.**

**Ranking de exportaciones de lanas. 1956-1985  
(sucias, lavadas, tops y otros)**

| Empresa/Grupo               | 1985 |        | 1975 |        | 1965 |        | 1956 |        |
|-----------------------------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|
|                             | %    | Posic. | %    | Posic. | %    | Posic. | %    | Posic. |
| Otegui Hnos. Lanera         |      |        |      |        |      |        |      |        |
| Sta. Maria (Otegui)         | 30.6 | 1      | 8.1  | 5      | 4.1  | -      | -    | -      |
| Puig y Cía. (Puig)          | 12.1 | 2      | 12.9 | 1      | 5.7  | 4      | 2.3  | -      |
| Woolmonte (Bochner)         | 9.2  | 3      | 6.1  | 7      | -    | -      | -    | -      |
| Hart y Cía                  | 8.7  | 4      | 10.0 | 3      | 7.7  | 1      | 8.0  | 3      |
| Caitex (Estado)             | 6.8  | 5      | 5.5  | -      | -    | -      | -    | -      |
| Paylana (Soloducho, etc.)   | 4.3  | 6      | 2.0  | -      | -    | -      | -    | -      |
| Engraw Export-Import        | 4.0  | 7      | 1.0  | -      | 2.7  | -      | 3.3  | -      |
| Arrospide y Bergengruen     |      |        | 8.5  | 4      | -    | -      | -    | -      |
| Lahusen y Cía               |      |        | 10.4 | 2      | 5.4  | 5      | 4.8  | 6      |
| Funrman                     |      |        |      |        | 6.8  | 2      | 4.0  | -      |
| Sociedad Comercial de Lanas |      |        |      |        | 5.9  | 3      | 7.1  | 4      |
| Tan Co.                     |      |        |      |        | 4.5  | 6      | 6.1  | 7      |
| Staud y Cía.                |      |        |      |        | 4.5  | 7      | 8.3  | 2      |
| Complejo Berembaum          |      |        |      |        |      |        | 10.5 | 1      |
| Kreolinger S.A.             |      |        |      |        |      |        | 5.9  | 5      |

FUENTE: Elaboración propia en base a MELGAR, PEGUERO y LAVAGNINO (1955, 1965) y Registro de Exportadores del BROU (1975, 1985).

De los siete principales exportadores de lana de 1956, tres han desaparecido (Staudt y Cía., Soc. Comercial de Lanas y Kreolinger S.A.), otros tres han sido desplazados a posiciones menores (Complejo Berembaum, Arrospide y Bergengruen, Lahusen y Cía.) y sólo uno (Hart y Cía.) ha mantenido posiciones. De los siete principales exportadores de 1985, sólo dos (Hart, Puig) ya se encontraban entre los primeros de la década del 60; los restantes cinco (Otegui, Woolmonte, Caitex, Paylana, Engraw) sin ser nuevos, ganaron posiciones en el mercado en los años 70.

## **VII. 5. "NUEVOS" Y "VIEJOS" GRUPOS. REESTRUCTURAS EN EL INTERIOR DEL GRAN CAPITAL CENTRALIZADO**

Los grupos económicos nacionales, junto con un conjunto de empresas transnacionales, constituyen la fuerza hegemónica de la economía nacional -en las condiciones de inserción subordinada del país en la economía capitalista mundial-. Son las principales acumulaciones de capital, expresan el gran capital centralizado del Uruguay y controlan las actividades claves del funcionamiento económico nacional, así como su comercio exterior.

Pero los grupos económicos -en cuanto gran capital diversificado- no son una constante de la historia económica nacional. Tienen períodos de emergencia y desarrollo, así como de auge. Como estructura dominante es históricamente reciente. Y tal estructura no ha permanecido inmóvil, sino que ha sufrido importantes modificaciones en las tres últimas décadas.

Como primera aproximación al estudio del origen y desarrollo de los grupos económicos, consideraremos la fecha de fundación de las grandes empresas industriales que hoy son la base de los principales grupos económicos.

### **Las grandes empresas industriales y los grupos económicos (133)**

El gran capital nacional ha tenido distintas fases en su desarrollo. Una forma de percibirlos es considerar las fechas de implantación de las grandes empresas industriales -pertenecientes actualmente al gran capital nacional-, en forma exclusiva o asociada.

El 18,7% de esas empresas fue fundado con anterioridad a 1930, algunas inclusive en el siglo XIX, en las fases de temprano desarrollo industrial del país. Muchas de ellas -como Fábrica Nacional de Papel, Bao, Strauch y Cía., Cipa, Campomar, La Republicana, Rausa, Cinoca, etc.- fueron la base de la acumulación de ciertos capitales durante muchas décadas, hasta que los mismos -a cierta altura de su desarrollo- comenzaron a diversificarse y constituirse en grupos económicos. (134)

El 43,3 % de las grandes empresas fue fundado entre 1930 y 1958, o sea en la fase de rápida industrialización y orientada -en lo fundamental- a abastecer el mercado interno "sustituyendo importaciones".



La mitad de las empresas con más de U\$S 10 millones de activos pertenece a este período. Muchas de estas empresas fueron la base de nuevos capitales y el germen de algunos grupos; otras ya representaron la diversificación de capitales existentes con anterioridad -con base en la propia industria o en el comercio o en la tierra-.

El 30% de las grandes empresas fue fundado entre 1959 y 1973. En esta fase de relativo estancamiento de la acumulación industrial, la creación de nuevas empresas respondió en lo fundamental a:

i. la creación de una "nueva industria frigorífica" que desplazó y sustituyó a los frigoríficos tradicionales -extranjeros o del Estado-.

ii. la aparición o desarrollo de nuevas ramas industriales, algunas orientadas fundamentalmente hacia el mercado mundial en el período de la promoción de exportaciones no tradicionales (cuero, vestimenta y calzado), otras hacia el mercado interno, como la automotriz, la del plástico- que a su vez desplazó a otras ramas preexistentes- etc.

Estas nuevas actividades fueron la base de acumulación para la aparición de nuevos grupos económicos, aunque capitales ya formados anteriormente invirtieron en las mismas. En esta fase se gestaron reestructuras importantes en la conformación de los grupos económicos.

Sólo el 8% de las actuales grandes empresas industriales fue creado a partir de 1973.

#### **CUADRO Nº 48**

**Las grandes empresas industriales según período de fundación.(#)**

| Empresas con<br>activos de U\$S | Nº de empresas creadas |                  |                  |                    |           | Total      |
|---------------------------------|------------------------|------------------|------------------|--------------------|-----------|------------|
|                                 | Antes de<br>1930       | Entre<br>1930-58 | Entre<br>1959-73 | Después<br>de 1973 | s/d       |            |
| Más de 20 mill.                 | 2                      | 7                | -                | -                  | -         | 9          |
| 10 a 20 millones                | 6                      | 16               | 14               | 2                  | 1         | 39         |
| 5 a 10 "                        | 7                      | 11               | 15               | 5                  | 2         | 40         |
| 3 a 5 "                         | 13                     | 31               | 16               | 5                  | 21        | 86         |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>28</b>              | <b>65</b>        | <b>45</b>        | <b>12</b>          | <b>24</b> | <b>174</b> |

(#) Empresas de capital nacional y asociados

Fuente: Elaboración propia con datos de Cámara de Industrias y otras fuentes.

## **El destino de los grupos económicos existentes a fines de la década del 50.**

Trías (135) había identificado entre 55 y 60 grupos, hacia finales de la década del 50. Las grandes transformaciones de las tres décadas transcurridas desde entonces, afectaron profundamente la estructura del gran capital centralizado y diversificado, de la "oligarquía", tal como se pone de manifiesto en los siguientes datos (136):

# La sexta parte de los grupos identificados por Trías, desapareció. Ya no existen como capitales empresariales, lo que no significa necesariamente que se hayan arruinado o liquidado en cuanto capitales. En la mayoría de los casos, lo más probable es que los mismos se hayan transformado en "capital rentista" o hayan quedado subsumidos -vía herencia- en otros capitales. Podría ser el caso de Berthelemy, que además de poseer tierras figuraba en los directorios de Exportadora de Lanas S.A., Cafursa S.A., Segif S.A., La Inversora S.A., Tem S.A., Finesa y Financiera Shaw.

# El 50% sigue existiendo como grupo económico, tal como lo hemos definido, de grandes capitales diversificados.

# el 28,6% sigue existiendo como grupo familiar terrateniente. Se trata de capitales de base terrateniente que, en determinado momento de la historia económica del país -particularmente entre las décadas del 40 y el 50- en que las distintas fracciones del capital tendieron a cierto entrelazamiento sobre la base de la rápida industrialización y la expansión financiera, se diversificaron. Posteriormente, en el marco de la prolongada crisis de la industria y de otras actividades productivas, así como de la paulatina quiebra del sistema financiero nacional, retrocedieron en tal diversificación. Ya sea porque quebraron las empresas a las que estaban vinculados, ya sea porque se desvincularon de las mismas. Probablemente sus excedentes se hayan continuado acumulando fuera del agro, pero no en actividades empresariales sino de tipo rentista.

Podría ser el caso de Hounie y Touron, accionistas de la ya hoy inexistente Indamer S.A. -que había recibido el monopolio de la pasteurización de leche en Mercedes-.

# Un número más reducido de los grupos identificados por Trías se ha desestructurado como grupo y se ha desvinculado de la gran propiedad terrateniente, aunque permanece como gran capital en la activi-

dad industrial o comercial.

El ejemplo más típico es el del grupo Martínez Reina que poseía 5.342 hás. y controlaba o figuraba en el directorio de La Aurora S.A. , Industrias Químicas W. Baethgen S.A., Salinas Marítimas - SAIV, ILDU S.A. y Banco Territorial del Uruguay S.A.- Los herederos sólo controlan La Aurora S.A.; alguna rama de la familia mantiene participaciones minoritarias en ILDU.

### **Grupos "tradicionales" y grupos "nuevos".**

A partir de las conmociones socio-económicas y políticas de las tres últimas décadas se ha ido gestando una nueva estructura del gran capital centralizado y diversificado, ha emergido un "nuevo poder económico", que es el que describimos en los capítulos anteriores.

Esa estructura tiene distintos componentes y distinta antigüedad en el proceso de su gestación. Y entre esos componentes distintos existe, a su vez, una determinada correlación de fuerzas, en cuanto a los niveles de acumulación y al control de los "núcleos" estratégicos de la economía. Esta correlación se ha ido modificando con el curso del tiempo.

Precisamente, la incorporación de la variable "histórica" -indicada por la "antigüedad" de los grupos económicos- permitirá reformular las características básicas de la estructura de los grupos económicos y de sus estrategias fundamentales. Ciertas correlaciones, ciertas tendencias, cobrarán ahora nuevo sentido a partir de su análisis en esta perspectiva histórica.

A efectos de este análisis hemos clasificado los grupos económicos actualmente existentes en tres categorías:

1. *Grupos tradicionales.* Son los ya existentes como grandes capitales y estructurados como grupos económicos a finales de la década del 50. Las historias de Strauch, Aznares y los grupos vinculados a la Fábrica Nacional de Papel -incluidas en Anexo- ilustrarán al lector con respecto a algunos de estos grupos de antigua existencia.

2. *Grupos intermedios.* Son los ya existentes como grandes capitales a finales de la década del 50, pero que aún no se habían estructurado como grupos económicos. Su diversificación se concretaría entre los años 60 y 70. La historia de Soler -incluida en Anexo- ilustrará con respecto a este tipo de grupo.

3. *Grupos nuevos.* No existían a fines de los 50, ni como grupos económicos ni como grandes capitales. A lo sumo eran poseedores de capitales medianos o pequeños. Su acumulación fundamental se produjo en el período que estamos estudiando.

De los 111 grupos económicos, 34 son tradicionales, 37 intermedios y 40 nuevos. El hecho de que el 69,4% de los grupos no estuviera estructurado como tal hace 30 años, indica que en las tres décadas transcurridas la categoría "grupo económico" tuvo un gran desarrollo, hasta convertirse en la fundamental del gran capital centralizado del Uruguay.

En torno al eje central de aquellos grupos ya estructurados, y que sobrevivieron a los grandes cambios socio-económicos del país a la vez que fueron sus protagonistas hegemónicos, se fue tejiendo una vasta red de otros grupos que intentaron y concretaron la vía de la diversificación. Sin embargo, como veremos, los caminos de desarrollo no fueron similares ni paralelos. Las circunstancias históricas y la base socio-económica en la que hicieron sus primeras acumulaciones, así como etapas decisivas de su crecimiento, fueron muy diferentes, por lo que también se diferenciarían en cuanto a su estructura y en otros aspectos como actividades de inserción económica, vínculos con el capital extranjero, etc. (Cuadro No. 50).

En lo que sigue buscaremos identificar las líneas del desarrollo de los grupos tradicionales, intermedios y nuevos.

### **Grupos tradicionales: siguen siendo el eje de la estructura de poder económico.**

A pesar de la ampliación y remodelación de la estructura del gran capital centralizado, los grupos tradicionales continúan siendo el eje central de esa estructura. Los 34 grupos tradicionales controlaban el 41% de los activos y el 42% de las ventas del conjunto de los 111 grupos estudiados. Por otra parte, de los 14 grupos grandes (estrato 1) con las mayores acumulaciones de capital, 9 eran tradicionales. Y uno solo era un grupo nuevo, cuya acumulación fundamental se realizó con posterioridad a 1960.

Aquellos nueve grandes grupos tradicionales disponían por sí solos del 21% de los activos y controlaban el 29% del total de las ventas de grupos económicos.

**CUADRO N°49****Grupos tradicionales, Intermedios y nuevos, según su tamaño**

|                                      | Tamaño     |             |             | Total |
|--------------------------------------|------------|-------------|-------------|-------|
|                                      | Grandes(1) | Medianos(2) | Pequeños(3) |       |
| <b>Nº de grupos</b>                  |            |             |             |       |
| Tradicionales                        | 9          | 14          | 11          | 34    |
| Intermedios                          | 4          | 19          | 14          | 37    |
| Nuevos                               | 1          | 23          | 16          | 40    |
| <hr/>                                |            |             |             |       |
| TOTAL                                | 14         | 56          | 41          | 111   |
| <hr/>                                |            |             |             |       |
| <b><u>Activos controlados(4)</u></b> |            |             |             |       |
| Tradicionales                        | 21,3       | 16,5        | 3,1         | 40,9  |
| Intermedios                          | 6,9        | 17,0        | 8,0         | 31,9  |
| Nuevos                               | 2,0        | 18,6        | 6,6         | 27,2  |
| <hr/>                                |            |             |             |       |
| TOTAL                                | 30,2       | 52,1        | 17,7        | 100,0 |
| <hr/>                                |            |             |             |       |
| <b><u>Ventas(5)</u></b>              |            |             |             |       |
| Tradicionales                        | 29,1       | 11,2        | 1,9         | 42,2  |
| Intermedios                          | 9,4        | 17,9        | 2,4         | 29,7  |
| Nuevos                               | 1,5        | 20,7        | 5,9         | 28,1  |
| <hr/>                                |            |             |             |       |
| TOTAL                                | 40,0       | 49,8        | 10,2        | 100,0 |

(1)Estratos I (activos superiores a 20: U\$S)

(2)Estratos II y III (activos entre 5 y 20: U\$S)

(3)Estratos IV y V (activos menores a 5:U\$S)

(4)En % de los activos de los 111 grupos

(5)En % de las ventas de los 111 grupos

Fuente: Elaboración propia.

Las 2/5 partes de los grupos estratégicos son tradicionales. Entre los grupos tradicionales que, a su vez, ocupaban posiciones estratégicas hay dos conjuntos claramente diferenciados: aquellos que alcanzaron esas posiciones dominantes a partir de una reorientación hacia el mercado mundial y aquellos que las alcanzaron a partir de tendencias monopolistas en relación al mercado interno.

Los grupos tradicionales que no ocupan posiciones estratégicas son aquellos orientados exclusivamente al mercado interno y con una baja o nula especialización exportadora. En otros términos, los viejos grupos que no acompañaron el "giro" que dio la economía uruguaya en su reinserción internacional siguieron acumulando pero sin ocupar posiciones claves en la economía, con la excepción de aquellos que ya detentaban posiciones monopolísticas u oligopolísticas desde antes.

La tercera parte de los grupos estratégicos son nuevos, en lo fundamental grandes o medianos exportadores, desarrollados a partir de las condiciones creadas por el mercado mundial y por la política de promoción de exportaciones. Pero, a la vez, la mayoría de los grupos nuevos no son aún estratégicos. Esta característica está fuertemente asociada con otra: ninguno de estos nuevos grupos no estratégicos es gran exportador; y la mayoría tiene una baja especialización exportadora.

### **Tierra, Banca, Industria, Asociatividad, Alianza con el capital extranjero, rasgos característicos de los grupos tradicionales**

La imagen legada por Trías de una oligarquía entrelazadora de los intereses terratenientes, industriales y bancarios, y asociada al imperialismo (137), se corresponde más con la realidad de los grupos tradicionales que con las características de los grupos nuevos o intermedios. Puede verse en el cuadro No. 50.

*Intereses terratenientes.* Mientras más del 80% de los grupos tradicionales tienen actualmente, como en el pasado, propiedades territoriales y actividad agropecuaria, sólo la tienen la mitad de los grupos intermedios y una minoría de grupos nuevos. Ya sea que la fuente primaria de acumulación fuera la tierra u otra actividad, la tendencia parecería ser que, a medida que aumenta el nivel de acumulación, existe diversificación de los capitales hacia la propiedad terrateniente, concebida ésta sobre todo como inversión en seguridad y prestigio, tal como se explicó anteriormente.

**CUADRO N°50****Pautas diferenciadoras de los grupos Tradicionales, Intermedios y Nuevos****(N° de grupos según cada característica)**

|                                               |                | Grupos<br>Tradicionales | Grupos<br>Intermedios | Grupos<br>Nuevos | Total |
|-----------------------------------------------|----------------|-------------------------|-----------------------|------------------|-------|
| Intereses<br>terraténientes                   | SI             | 28                      | 19                    | 17               | 64    |
|                                               | NO             | 6                       | 18                    | 23               | 47    |
| Vinculados a la<br>banca(en algún<br>período) | SI             | 24                      | 11                    | 9                | 44    |
|                                               | NO             | 10                      | 26                    | 31               | 67    |
| Asociatividad<br>con otros cap.               | Muy o bastante | 26                      | 12                    | 9                | 47    |
|                                               | Poco o nada    | 8                       | 25                    | 31               | 64    |
| Asociación con<br>el capit. extranj.          | SI             | 18                      | 10                    | 7                | 35    |
|                                               | NO             | 16                      | 27                    | 33               | 76    |
| Especialización<br>exportadora                | Alta           | 5                       | 9                     | 21               | 35    |
|                                               | Mediana        | 9                       | 7                     | 8                | 24    |
|                                               | Baja           | 20                      | 21                    | 11               | 52    |

Fuente: Elaboración propia.

Los grupos más antiguos ya eran expresión de ese entrelazamiento de fracciones del capital. Los grupos más nuevos, en su mayoría, aún no tuvieron tiempo de tener acceso a la propiedad territorial. Probablemente su interés sea limitado -salvo en el sentido de seguridad económica y prestigio social-, dado que están creciendo y desarrollándose en un período histórico en el que la propiedad territorial ha perdido gravitación como fuente de poder económico. No era así en los períodos de acumulación primaria y de expansión de los grupos tradicionales.

*Articulación con la banca.* Más del 70% de los grupos tradicionales, en algún período de los últimos 30 años, estuvo articulado con la Banca, no sólo en el sentido de su "ensambladura" a través de las relaciones crediticio-financieras, sino también por haber ocupado posiciones directrices y/o de propiedad del capital accionario de bancos. En otras palabras, en algún momento de su desarrollo como grupos económi-

cos se configuraron como grupos financieros. En cambio, sólo el 30% de los grupos intermedios y el 22,5% de los grupos nuevos llegaron a alcanzar esa característica.

Los grupos tradicionales ya estaban constituídos como grupos cuando se desarrollaron las fuertes tendencias a la articulación entre la banca, la industria, el comercio y la tierra. Y dichos grupos fueron protagonistas centrales de ese proceso de articulación. Si bien desde fines del siglo pasado se puede observar en germen esa tendencia, la misma cobra impulso en la década del 40 y alcanza su auge entre los 50 y la primera mitad de los 60. Pero a partir de entonces, en un proceso gradual sacudido por varias crisis graves, comienza a producirse una desarticulación entre el capital bancario nacional y las restantes fracciones capitalistas, que va llevando a la desestructuración de los grupos financieros en cuanto tales.

No es que los grupos intermedios y los nuevos no hayan tenido tiempo de lograr el acceso a una articulación con la banca por el lado de la propiedad accionaria y/o de la dirección. Simplemente llegaron tarde. Sus primeras grandes acumulaciones o el auge de sus crecimientos se dan cuando el fenómeno de los grupos financieros nacionales está en franca decadencia y crisis. Dada aquella tendencia desarticuladora, ya no pueden aspirar -en lo fundamental- a constituirse en grupos financieros, aunque sean portadores de capital financiero.

*Asociatividad.* Mientras las 3/4 partes de los grupos tradicionales están muy o bastante asociados a otros grupos económicos por la vía de compartir la propiedad accionaria y el control de empresas, sólo lo está la tercera parte de los grupos intermedios y el 22,5% de los grupos nuevos. La inmensa mayoría de los nuevos e intermedios tiene una estructura "aislada".

Recordemos algo ya señalado antes: el factor "asociatividad" dividía, en los hechos, al conjunto de los grupos económicos en dos bloques. Uno, de grupos asociados cuya acumulación se daba en el marco de relaciones más o menos estrechas con otros capitales y grupos. Otro, de grupos poco o nada asociados, cuya acumulación se daba en condiciones de relativo "aislamiento" con respecto a otros capitales y grupos económicos.

Precisamente el bloque "enroscado", de alta asociatividad, está conformado principalmente por grupos tradicionales. Estos grupos ya estaban constituídos o se fueron constituyendo en ese período de auge de



las sociedades anónimas y de la Bolsa -como trasfondo de la industrialización rápida del país-. Trías capta una realidad, hacia fines de los 50, de desarrollado entrelazamiento entre los distintos grupos económicos.

Posteriormente, en el cuadro de la crisis larga del país, el ritmo de asociatividad decrece. Algunos viejos grupos, antes asociados, dejaron de estarlo. Otros desaparecieron. De cualquier manera, y a pesar de no alcanzar los niveles de los "años de oro", las estrategias asociativas continuaron desarrollándose. Tanto de parte de los grupos tradicionales como de los nuevos grupos que se iban formando.

Pero los nuevos grupos o los intermedios en su gran mayoría no alcanzaban ni las acumulaciones ni las condiciones necesarias para establecer alianzas patrimoniales con otros capitales. Por otra parte, crecen en una etapa menos favorable que en el pasado para el desarrollo de las asociaciones.

*Asociación con el capital extranjero.* Mientras el 53% de los grupos tradicionales está asociado con el capital extranjero -por la vía de compartir la propiedad accionaria de ciertas empresas-, sólo lo está el 27% de los grupos intermedios y el 17,5% de los grupos nuevos.

No es que hacia finales de los años 50 ya estuviera plenamente conformada la tendencia asociativa con el capital extranjero. Recién se estaba esbozando en el sentido en que aquí la consideramos: como existencia de empresas asociadas, con capitales nacionales y extranjeros. Así, de las actuales grandes empresas industriales asociadas, en 1960 eran expresión de esa asociación sólo el 30%. El grueso de estas alianzas patrimoniales se concretaría posteriormente.

En rigor, la articulación del capital nacional con el extranjero arranca de mucho antes, pero bajo otras formas -que aún siguen vigentes-. Por ejemplo, la fracción ganadera se articuló con el capital extranjero en una alianza contradictoria que, por medio de los frigoríficos y las barracas extranjeras, proyectó aquella fracción hacia el dinamismo del mercado mundial de carnes, lanas y cueros. Del mismo modo el capital comercial importador operó como representante y agente del capital extranjero para el mercado interno. Así, numerosas industrias se asociaron subordinadamente al capital extranjero en el aprovisionamiento de tecnología y abastecimientos estratégicos.

Pero el mayor desarrollo de la forma patrimonial de asociación opera desde los años 60 en adelante. Y el rol fundamental en esa asociación

ción lo desempeñaron los grupos tradicionales. No sólo por ser los más fuertes sino por ser los que, al contar con mayor experiencia, tuvieron mejores condiciones para desarrollar las vinculaciones internacionales que conducen a la asociación. De cualquier manera, un número importante de grupos intermedios y nuevos también ha crecido en el marco de este tipo de asociación.

### **Especialización exportadora, rasgo de los grupos nuevos.**

En el marco de la reestructuración de la producción material del país, crecientemente orientada hacia el mercado mundial, varios grupos tradicionales e intermedios se reconvirtieron alcanzando una alta o mediana especialización exportadora. Fueron los que más éxito tuvieron. Pero la mayoría siguió preponderantemente orientada al mercado interno.

En cambio, la actividad exportadora fue y es el eje de la acumulación para más del 70% de los grupos nuevos. Las oportunidades generadas por la apertura al mercado mundial, particularmente en las condiciones que se dieron en la década del 70 y con el respaldo de la política oficial, crearon espacios en los que ciertos capitales pequeños o medianos -a través de coaliciones de familias o no-, llegaron a crecer tan rápidamente que se transformaron, finalmente, en grupos económicos.

Por lo tanto, junto a su baja asociatividad, su escasa articulación con la banca- en cuanto grupos financieros- y su insuficiente expansión hacia la propiedad territorial, los grupos nuevos tienen una característica central que los identifica: su alta o mediana especialización exportadora.

### **En resumen:**

La estructura del gran capital centralizado nacional sufrió importantes modificaciones en las últimas tres décadas. La categoría "grupo económico" se expandió y tendió a generalizarse. Viejos grupos desaparecieron o retrocedieron en su diversificación, transformándose -probablemente- en capitales rentistas. Los viejos grupos, ya plenamente estructurados como tales a fines de los 50 y que sobrevivieron, constituyen la columna vertebral del gran capital. Pero en su torno han crecido y se han desarrollado nuevos grupos -ya existentes como grandes capitales o no en aquella época-, tejiéndose así una estructura más compleja en cuanto a la conformación e interrelaciones entre las partes componentes del gran capital centralizado.

Los grupos tradicionales, estructurados en un período de gran expansión de la economía nacional -con eje en la industrialización y la agriculturización-, adquirieron ciertas pautas de desarrollo que los diferenciaron con respecto a los nuevos grupos que irían emergiendo en diferentes condiciones históricas. Elevado entrelazamiento de los intereses terratenientes, bancarios e industriales, alta asociatividad, fuertes alianzas con el capital extranjero, son los rasgos principales.

En cambio, los grupos nuevos, aunque tienen esos componentes en mucha menor proporción, se caracterizan por haberse desarrollado volcados principalmente al mercado mundial.

## **6. LA DESESTRUCTURACION DE LOS GRUPOS FINANCIEROS NACIONALES. SUPERVIVENCIA DEL CAPITAL FINANCIERO.**

### **Origen de los grupos financieros nacionales**

En 1857 nace el Banco Comercial -decano de la banca uruguaya- como resultado de la asociación del alto comercio montevideano. Al comenzar el siglo XX es, con el británico Banco de Londres y América del Sur, uno de los principales bancos privados, habiendo sobrevivido -con una política comercial conservadora- a las sucesivas crisis que sacudieron al nascente sistema financiero nacional en la segunda mitad del siglo XIX. Ya en ese entonces en su elenco dirigente se puede percibir el importante peso de los capitales de origen terrateniente, así como los comienzos de una articulación banca-industria, tal como la ejemplifica Augusto Hoffmann -presidente del Comercial entre 1892-1914-, quien además de banquero y comerciante fue industrial, fundador de la Liebig y presidente de la Fábrica Uruguaya de Alpargatas y de Cervecería Uruguaya.

En las primeras décadas del siglo, así como se crean otros bancos privados -base de futuros grupos financieros-, se afirma el predominio sobre el Banco Comercial de una serie de capitales que signarían la vida de la institución hasta nuestros días: Irureta Goyena, Pardo Santayana, Braga, Aramendía, Otegui, Peirano, Gallinal, Ortiz de Taranco.

En esos años la expansión ganadero-exportadora sobre bases capitalistas y vinculada al mercado inglés, creó cuantiosos excedentes. Pero el proceso de reinversiones en la ganadería ya había culminado a fines de los años 20, y vio limitadas sus perspectivas a partir de la reestructura de los mercados internacionales -de la carne sobre todo- como consecuencia de la crisis de 1929. En los años 30, y sobre todo en la década siguiente, comienza un proceso de rápida industrialización que exigió capitales que provenían de la ganadería, del comercio o que se habían acumulado en la propia industria. En ese proceso de acumulación comenzaron a entrelazarse más estrechamente los intereses de las distintas fracciones capitalistas, y a la banca correspondió un papel fundamental en el tejido de esa trama de intereses.

Sin embargo, hasta comienzos de los años 40, el predominio de la actividad bancaria correspondió al BROU, bajo cuyo amparo y con cuyos créditos se desarrollaron grandes capitales industriales nacionales.

Pero esa supremacía la pierde el BROU en el curso de esa década de expansión de la industria y de la economía nacional. Se multiplica la actividad de los bancos privados existentes, se crean nuevos bancos y se instalan sucursales de bancos extranjeros. Se desarrolla el vínculo terrateniente-bancario mediante la creación de instituciones financieras locales en el interior, a partir de los excedentes que no se reinvierten en la actividad agropecuaria.

Pero el desarrollo y articulación propios del capital financiero alcanzarían su culminación en los años de la crisis.

### **Crisis productiva y expansión financiera**

Desde mediados de los años 50 se detiene la expansión de fuerzas productivas caracterizada por el estancamiento de la producción agropecuaria, industrial y de la construcción. Los capitales no se reinvierten productivamente y comienzan a orientarse a la especulación, contribuyendo a generar un grave proceso inflacionario. Una parte de la plusvalía generada se invirtió en la actividad bancaria privada, sobredimensionando el aparato bancario.

El sistema bancario entonces estaba constituido por:

a) *Cajas Populares*, creadas sobre todo en el Interior del país a partir de los capitales de ganaderos, agricultores, comerciantes e industriales de la zona, y cuya principal operatoria era el financiamiento de las actividades de la región. Por lo general eran de capital accionario atomizado dado que mucha era la gente que invertía en estas Cajas Populares, si bien un pequeño grupo dirigente era el que controlaba su funcionamiento. En esta época se podría hablar de un "pequeño capital bancario".

b) *Bancos nacionales privados*, con actividad en todo el país e incluso en países vecinos, ligados fundamentalmente al gran capital y a los grupos económicos.

c) *Bancos extranjeros*, que en 1963 sólo representaban el 9,7% del patrimonio total del sistema, el 8,5% de los depósitos y el 9,3% de las colocaciones (138).

d) *Bancos oficiales*.

En el cuadro de auge de la actividad financiera y de reorientación de los capitales, se desarrolló la articulación entre las distintas fracciones capitalistas y entre los distintos grupos económicos del gran capital. Es el auge de los grupos financieros nacionales.

## **Las inevitables crisis financieras**

La esfera de la circulación financiera sólo tiene una autonomía relativa con respecto a la esfera productiva. En definitiva, la plusvalía -que se convierte en capital y en capital bajo la forma de dinero- se genera en la producción material. Puede desarrollarse un desajuste, un sobredimensionamiento de la actividad financiera en relación a la actividad productiva que le sirve de base, pero sólo por un período limitado. Tarde o temprano, deberá ajustarse. La sobreexpansión del capital financiero era el preanuncio de su inminente crisis. Y ésta estalló en los años 60. En un cuadro donde no faltaron la corrupción y las implicancias políticas, el "castillo de naipes" del sobredimensionado sistema financiero nacional comenzó a desplomarse.

El año 1965 es el epicentro de un proceso crítico que abarca toda la década del 60 y que tiene como principales hechos: el cierre del banco Minorista y Agrario (1962), del Banco Italiano (1963), del Banco Regional (1964), de los bancos Transatlántico, Rural, Atlántico, Uruguayo de Administración y Crédito, Producción y Consumo (1965), del Banco del Sur (1966) y del Banco Americano Israelí (1967). Entre 1965 y 1967 quebraron trece bancos.

El hecho más significativo fue el "escándalo del Banco Transatlántico" (del grupo Gorostiza). La quiebra de este banco -que afectó a miles de pequeños ahorristas- se originó en la especulación inmobiliaria. Pero los análisis de la época destacaban que, en realidad, todos los bancos especulaban y lo que le había ocurrido al BTU era no haber conseguido ni el respaldo político interno ni el respaldo financiero externo con que contaban los restantes banqueros especuladores. Ya entonces, en condiciones de serios desequilibrios externos del país (déficit de balanza de pagos, creciente deuda externa, insuficiencia de reservas internacionales, etc.) la supervivencia de los bancos nacionales -y de los grupos financieros sustentados en ellos- en gran medida dependía del crédito externo.

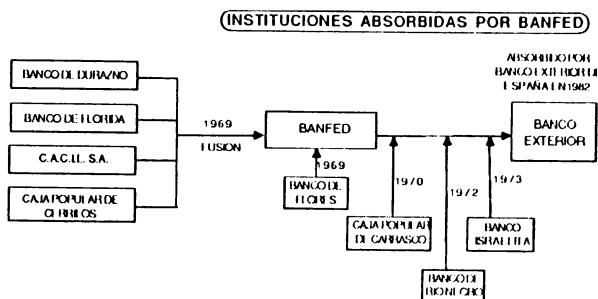
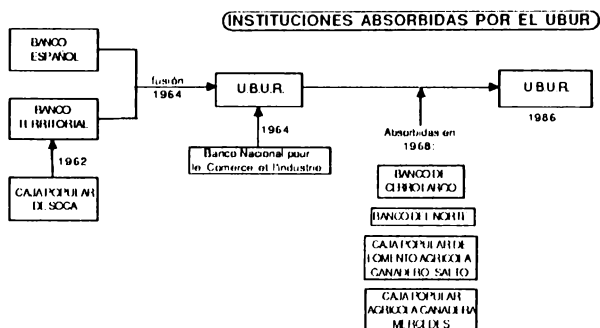
La crisis bancaria de 1965 abrió un período de profunda reestructuración del sistema, que se prolonga hasta nuestros días. Ese proceso se caracterizaría por la centralización y concentración del sistema bancario, por la desaparición del "pequeño capital bancario", por la extranjerización del sistema y por la desestructuración de los grupos financieros nacionales en cuanto tales.

## Centralización y concentración del sistema bancario

La centralización y concentración de la banca fue estimulada por el Banco Central a través de un conjunto de medidas (139). El gobierno y los más poderosos banqueros de la plaza se aliaron para desenvolver un proceso en que las entidades pequeñas y medianas fueron desapareciendo, absorbidas por las grandes instituciones. En 1969 se celebró un acuerdo entre el Banco Central y la Asociación de Bancos del Uruguay para imprimir un nuevo impulso a la concentración de la banca.

La política bancaria del gobierno que había sido liberal entre 1955 y 1964, se torna intervencionista desde 1965 en procura de dar mayor seguridad al sistema financiero. La ley de bancos de ese año y la creación del Banco Central tuvieron ese objetivo. Los banqueros ocuparon cargos claves en el aparato estatal y en los mismos organismos de contralor de la banca.

Se inicia, pues, un proceso de reducción del número de bancos en base a fusiones y, preponderantemente, de absorciones. Los siguientes ejemplos ilustran el proceso (140).



Como consecuencia de los cambios económicos generados a partir de 1968, al comenzar la década del 70 nuevos bancos entran en crisis: Banco de Cobranzas, Sociedad de Bancos, Banco Mercantil y Banco Aldave y Martínez. El caso "más sonado" fue el del Mercantil -que había absorbido a varios bancos- y que era controlado por el grupo Peirano (por ese entonces con cargos ministeriales) y con participación de Sanguinetti (con cargos en el propio Banco Central). La "solución" de esta crisis tuvo una nueva modalidad: la intervención de los bancos por parte del Banco Central y su posterior adquisición por el Estado. El Estado comenzaba a hacerse cargo de los "platos rotos", característica que mantendría hasta nuestros días.

### La desaparición de las Cajas Populares

Las Cajas Populares sólo podían existir y actuar dentro de un departamento. Esa dependencia de la marcha de los negocios locales era muy riesgosa. Por otra parte, no podían tener acceso a negocios rentables como el financiamiento de las operaciones de comercio exterior o los cambios. Muchas se transformaron en bancos y su actividad fundamental pasó a estar radicada en Montevideo.

Pero en el cuadro del proceso centralizador del sistema, la mayoría de las Cajas Populares fueron absorbidas por Bancos.

**CUADRO N°51**  
**El destino de las Cajas Populares**

|                            | Antes de<br>1955 | 1956-60   | 1961-65  | 1966-70   | 1971 y<br>después | TOTAL     | %          |
|----------------------------|------------------|-----------|----------|-----------|-------------------|-----------|------------|
| Absorbidas<br>por Bancos   | 11               | 6         | 9        | 19        | 1                 | 46        | 71         |
| Transformadas<br>en Bancos | 11               | 8         | -        | -         | -                 | 19        | 29         |
| <b>TOTAL</b>               | <b>22</b>        | <b>14</b> | <b>9</b> | <b>19</b> | <b>1</b>          | <b>65</b> | <b>100</b> |

Fuente: Elaboración propia.



El ejemplo de Cacilsa puede ilustrar este proceso. Caja Popular nacida en 1942, transformada en banco en 1951, con casa central en la ciudad de Canelones, debió abrir una sucursal en Montevideo por la actividad de sus clientes, en su mayoría productores lecheros, pero debido a la limitación de sus capitales constituyentes no logró sobrevivir. Esta situación la vivieron de una forma u otra todas las Cajas Populares.

La Memoria de CACILSA de 1967 dice "(CACILSA) nació en el seno del gremio de productores de leche, que le dió aliento e inspiración. En su proceso de desarrollo desestimó toda expansión desmesurada. Su evolución no lleva el sello de la audacia ni del apresuramiento y acusa un ritmo firme y ascendente, jamás interrumpido por ninguno de los factores negativos que han interrumpido nuestra economía..."

Pero ya al año siguiente le es imposible mantenerse en el sistema. En su memoria de 1968 se lee "Es firme propósito del Gobierno lograr la reducción del número de bancos..." "El Banco Central ha hecho llegar a las instituciones que controla un proyecto de ley, según el cual aumentaría considerablemente el volumen del capital necesario para el futuro... (que) en el caso de CACILSA sería difícil de alcanzar dentro del círculo de sus propios accionistas". Esto lleva a fusionarse con otros bancos para formar uno nuevo: el Banfed.

Si bien el proceso centralizador permitió un avance de la extranjerización del sistema bancario, a comienzos de la década del 70 todavía predominaban los cinco mayores bancos privados nacionales (Comercial, Caja Obrera, Crédito, Litoral, Pan de Azúcar).

### **La extranjerización del sistema y su internacionalización**

Durante los años de dictadura se estableció la más amplia libertad bancaria y se liberalizaron los movimientos internacionales de capitales, procurando transformar al Uruguay en una plaza financiera internacional. En estas condiciones el sistema financiero se internacionalizó:

1. La captación de ahorros se dio crecientemente en el exterior (en 1984: 2/3 de los depósitos en la banca eran de "no residentes").

2. La colocación de capitales en el exterior fue crecientemente importante. En la práctica, la plaza uruguaya se convirtió en una "plaza de tránsito" de los "capitales negros" argentinos hacia la banca norteamericana y europea. Para algunos bancos locales esa es, incluso, su principal operativa.

El sistema se continuó extranjerizando. Algunos bancos fueron adquiridos por la banca extranjera y se instalaron numerosas Casas Bancarias, mayoritariamente extranjeras, aunque en algunos casos en sociedad con grandes capitalistas nacionales.

#### **CUADRO N°52**

**Evolución del sistema bancario privado 1976-1983. Número de instituciones por categoría.**

|                    | 1976 | 1983 |
|--------------------|------|------|
| Bancos nacionales  | 11   | 2    |
| Bancos extranjeros | 10   | 20   |
| Casas bancarias    | 1    | 20   |
| Cajas populares    | 1    | -    |
| TOTAL              | 23   | 42   |

Fuente: Colegio de Doctores de Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay "Estudios sectoriales de la Economía Nacional"

Este proceso se manifiesta no sólo en el número de empresas bancarias controladas por capital extranjero, sino también en el control de un volumen creciente del negocio bancario. La banca extranjera, que en 1975 recibía el 36,8% de los depósitos -cifra equivalente a la de la banca privada nacional-, en 1983 recibía el 63,8%- cifra que casi duplicaba a la de la banca privada nacional.

#### **CUADRO N°53**

**Participación de la banca oficial y privada en el Sistema bancario comercial (en %).**

|               | Dic/1975  |          | Enero/1983 |          | Nov/86    |          |
|---------------|-----------|----------|------------|----------|-----------|----------|
|               | Depósitos | Colocac. | Depósitos  | Colocac. | Depósitos | Colocac. |
| Ban.Priv.Nal. | 36,5      | 24,8     | 17,9       | 15,9     | 24,1      | 23,2     |
| Banca extran. | 36,8      | 26,1     | 63,8       | 56,1     | 42,2      | 38,9     |
| Banco Repúb.  | 26,7      | 49,1     | 18,4       | 28,0     | 33,7      | 38,0     |

Fuente: Espino, Alma. Obra citada.

## **La crisis: Fin de la banca privada nacional**

El auge económico vivido entre 1978 y 1980 llevó al endeudamiento masivo de las empresas. Los terratenientes y capitalistas rurales estimulados por las medidas liberadoras de agosto de 1978, los comerciantes importadores alentados por la "apertura de las importaciones", los industriales por el auge del consumo, el "boom" de la construcción y las prebendas obtenidas para invertir (declaratorias de interés nacional). Cuando comenzó la crisis en 1981 y la misma se agudizó en 1982, las empresas endeudadas comenzaron a entrar en cesación de pagos. Estalló la crisis financiera que se agravaría luego de la devaluación de noviembre de 1982.

El gobierno de la dictadura logró postergar y atenuar los impactos de la crisis por medio de: 1 - la operación de compra de carteras, 2 - las sucesivas refinanciaciones de deudas bancarias, 3 - la rebaja de los salarios y pasividades, que liberó recursos en las empresas para poder pagar intereses y deudas.

Pero en la "solución" ensayada, ya se estaba dando el golpe de gracia al capital financiero nacional. Los bancos extranjeros fueron "saneados" para evitarles pérdidas. Cinco bancos nacionales fueron "saneados" para poder cederlos en forma gratuita al capital extranjero. El Banco Comercial prácticamente no pudo vender cartera: la falta de apoyo externo para obtener créditos no le permitió dar al gobierno los préstamos de contrapartida obligatorios para poder vender cartera incobrable. El banco, con una cartera colocada predominantemente entre los grandes ganaderos, recibió los impactos de la crisis de esta fracción capitalista de un modo demoledor. Se iniciaba una crisis que culminaría en los acontecimientos de nuestros días, en que el BROU asume el control mayoritario de la institución. La Caja Obrera seguiría el mismo camino.

En el cuadro de la crisis, se produjo un reflujo de la extranjerización bancaria. Entre 1983 y 1986 se retiraron siete Casas Bancarias, disminuyendo de 23 a 16 las Casas instaladas. Como consecuencia de problemas externos y/o de la propia crisis financiera, tres bancos de capital extranjero (Del Plata, De Italia y Pan de Azúcar) atravesaron serias dificultades y terminaron incorporados al patrimonio estatal. Otros bancos extranjeros comenzaron a retraer sus actividades.

## La desestructuración de los Grupos financieros nacionales

Las sucesivas crisis y procesos de centralización y extranjerización que, desde la década del 60, vienen determinando la liquidación o absorción de los bancos nacionales, significaron la desestructuración de la casi totalidad de los grupos financieros nacionales en cuanto tales, en cuanto fusión o unión personal del capital bancario con las restantes fracciones del capital. No así en cuanto portadores del capital financiero a través de las relaciones financieras.

Si consideramos los 14 grupos económicos mayores (estrato 1), 10 de ellos estaban en la banca antes de 1970. Entre 1971-1980 sólo se mantienen 4. Este proceso se constata igualmente para los otros estratos.

### CUADRO Nº54

**Participación en la banca de los grupos del estrato I por períodos.**

|                  | Antes de 1970 | 1971-80 | 1981-85 | Nunca |
|------------------|---------------|---------|---------|-------|
| Strauch          | x             | x       | -       |       |
| Peirano Facio(1) | x             | -       | x       |       |
| Ferres           | x             | -       | x       |       |
| Otegui           | x             | x       | x       |       |
| Oyenard          | -             | -       | -       | x     |
| Deambrosis       | -             | x       | x       |       |
| Soler            | -             | -       | x       |       |
| Gard             | -             | -       | -       | x     |
| Puig             | x             | -       | -       |       |
| Ameglio          | x             | -       | -       |       |
| Coopar           | x             | -       | x       |       |
| Aznarez x        | x             | x       |         |       |
| Mailhos          | x             | -       | -       |       |
| Sanguinetti      | x             | -       | -       |       |
|                  | 10            | 4       | 7       | 2     |

x - indica participación

- -indica no participación

(1) el crack del Mercantil se produce en 1971.

Fuente: Elaboración propia.

En la década actual, hay una modificación en esta situación. Varios grupos económicos vuelven a la banca, pero ahora en una situación diferente a la de la década del 60: aparecen asociados, en casas bancarias, a capitales extranjeros, siendo éstos mayoritarios. Se trata de Peirano Facio (Casa Bancaria Financiera Internacional), Ferrés (Invest Casa Bancaria), Soler (Surinvest Casa Bancaria), P. Meharú - Grupo Coopar (Eisa Casa Bancaria). Hay entonces un doble cambio, a) porque ahora son socios menores de capitales extranjeros y b) porque ahora se especializan en una operativa diferente, sobre todo vinculada a la realización de depósitos en el exterior, aunque también, en menor medida, al financiamiento dentro del país.

Es un dicho corriente que las instituciones sobreviven a los hombres. En la banca ocurre lo contrario, las instituciones caen pero los hombres que las hicieron caer, sobreviven. En 1971 el Banco Mercantil, quiebra y debe ser absorbido por el BROU. Se habló, en ese momento de la caída del Grupo Peirano, propietario del banco. Pero el Grupo Peirano Facio no sólo no perdió su capital sino que lo ha aumentado, expandiéndose a la actividad de transporte de pasajeros, manteniéndose en las ramas en que ya estaba y ahora volviendo a la actividad bancaria en nuestro país (que nunca abandonó en el exterior - ver gráfico del grupo Peirano Facio).

Pese a todo, los grupos desarticulados en relación a la propiedad o el control directo del capital bancario, se tornan más dependientes, tanto respecto al Estado como al capital transnacional, lo que se manifiesta particularmente en la esfera del crédito. En definitiva, han perdido Poder Económico.

### **El BROU: Supervivencia del capital financiero nacional**

Tres décadas fueron testigo del auge, la decadencia y la desaparición de los grupos financieros privados nacionales. Pero el sistema financiero uruguayo no está controlado exclusivamente por el capital financiero transnacional. Existe, sobreviviente, un capital financiero nacional que hoy controla la mayoría de los negocios bancarios y que se plasma en el BROU.

Para sobrevivir el capital financiero nacional devino estatal, con todos los costos que ello implica para la sociedad. La "estatización" creciente de la banca no significa necesariamente que la misma se ponga

al servicio de "todo el pueblo" -porque hoy por hoy el Estado no es de "todo el pueblo" sino de un bloque dominante. De no mediar profundos cambios sociales es probable que esa banca estatizada siga respondiendo a los mismos intereses ligados en esa relación que llamamos capital financiero.

Pese a todos los cambios, algo no ha cambiado: la concentración del crédito (141) y quienes son los destinatarios principales de ese crédito. Grupos económicos que estaban entre los principales "riesgos" en 1971, seguían en la misma situación 16 años después.

## CUADRO N°55

### Los mayores deudores de la banca privada. 1971 y 1985.

| Ocho mayores deudores de la banca privada en 1971       | Dieciocho mayores deudores del sistema bancario en 1987(marzo) |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 1) EFCSA                                                | 1)Grupo Strauch                                                |
| 2)SAMAN (Ferres) (*)                                    | 2)Grupo Ameglio (*)                                            |
| 3)Frigorífico Sudamericano (.)                          | 3)Grupo Otegui                                                 |
| 4)Paycueros (*)                                         | 4)Paycueros(*)                                                 |
| 5)Rinfex (.) Frigorífico Cruz del Sur                   | 5)COOPAR                                                       |
| 6)Frigorífico y matadero Carrasco<br>(Grupo Oyenard)(*) | 6)Montevideo Refrescos                                         |
| 7)RAUSA (Grupo Aznarez)                                 | 7)INLAŞA                                                       |
| 8)Frigorífico Canelones<br>(Grupo Ameglio) (*)          | 8)COMARGEN                                                     |
|                                                         | 9)Grupo Puig                                                   |
|                                                         | 10)Grupo Ferres (*)                                            |
|                                                         | 11)Grupo Shlafrok                                              |
|                                                         | 12)Grupo Sanguinetti                                           |
|                                                         | 13)Grupo Oyenard                                               |
|                                                         | 14)ONDA y filiales                                             |
|                                                         | 15)CALNU                                                       |
|                                                         | 16)Agromax                                                     |
|                                                         | 17)Grupo Serrana                                               |
|                                                         | 18)Aznarez (*)                                                 |

(.) Empresas liquidadas

(\*) Empresas o grupos repetidos

Fuente: Para 1971, V. Trías. Para 1987, elaboración propia a partir de fuentes bancarias.

Prácticamente, quienes no fueron liquidados como empresas, se reiteran entre las mayores colocaciones bancarias, una década y media después. Esto significa que los vínculos financieros de estos grupos con la banca, son de larga duración, tienen una gran estabilidad. La ensambladura de capitales bancarios y no bancarios, genera una asociación no meramente coyuntural.

La emergencia a las primeras posiciones de Grupos Económicos o grandes empresas, que antes no figuraban entre los primeros "riesgos" del sistema bancario, expresa el ascenso de los mismos en la pirámide del Poder Económico nacional -como es el caso de Strauch, Otegui, Puig, etc-. No es casualidad que, sin excepciones, los primeros "riesgos" sean grupos del estrato 1 o empresas transnacionales de gran dimensión dentro del Uruguay.

## VII. 7 EXTRANJERIZACIONES Y NACIONALIZACIONES. UN NUEVO EQUILIBRIO DE FUERZAS

De la exposición realizada hasta ahora se desprende:

-Que se han producido algunas "nacionalizaciones" en algunos complejos claves como los de carnes, lanas, trigo y aceite, pero que, antes que un aumento del "control nacional" sobre los recursos básicos del país, expresan una marginalización del mismo en el mercado mundial capitalista.

-Que han existido retiradas de capital extranjero en otros casos (industria automotriz, del vidrio, etc.), en un cuadro de crisis y reflejando las insuficiencias y la carencia de dinamismo del mercado interno.

-Que se han concretado extranjerizaciones en complejos y actividades vinculadas al mercado interno, fundamentalmente a través de la asociación con el capital nacional. Así:

*En la industria manufacturera,*

-si en 1968, eran 53 empresas las que se declaraban extranjeras, 10 años después ya eran 71 (142);

-entre 1968 y 1978, mientras el volumen físico de la producción industrial creció en un 39%, el volumen físico de la producción industrial de las empresas extranjeras -que se declaraban como tales- creció en un 64%, por lo cual se elevó su participación en la producción global (142).

*En la industria de la construcción,* tanto en la fase de montaje (empresas constructoras), como en el abastecimiento de insumos (hierro, aluminio, fibrocemento), ha avanzado el capital extranjero.

-Que se concretaron avances significativos en la extranjerización de la tierra -con el significado diferente que tiene en relación a lo que es la expansión del capital transnacional-, y el ingreso de capitales extranjeros en sectores dinámicos de la agricultura capitalista, como el arroz (Kambara) o el citrus (Altisol), así como en el complejo pesquero.

De las tendencias de signo contrario antes reseñadas ha surgido un nuevo equilibrio de fuerzas entre el capital nacional y el extranjero. Sin embargo, dichas tendencias están referidas exclusivamente al control patrimonial o sea a la propiedad directa sobre los medios de producción y de cambio. Si incorporamos otras instancias de Poder Económico, sin duda existe un avance de la extranjerización, así como de la internacionalización económica y creciente marginalización y subordina-



ción económica del Uruguay en el sistema capitalista mundial.

Una de esas instancias la da el control del sistema bancario. Pese a los retrocesos que, fruto de la crisis financiera, se produjeron en los últimos tres o cuatro años, el control extranjero ha avanzado, tanto si lo medimos por el número de instituciones como por el control de los depósitos y las colocaciones. Por otra parte, el sistema financiero nacional se ha internacionalizado -tanto por el lado de los depósitos como de las colocaciones-, tornándose mucho más vulnerable a los procesos externos.

Otra de las instancias la da el sustancial crecimiento de la deuda externa. El proceso de crecimiento de la propiedad externa sobre los medios de producción que operan localmente ha sido mucho más acelerado por la vía del endeudamiento externo que por la inversión directa. Porque el endeudamiento externo es una forma de propiedad externa indirecta sobre los medios de producción, en la medida que es el derecho a una parte de la plusvalía global que generan los trabajadores uruguayos (143).

La internacionalización de los capitalistas uruguayos, sobre la base de la exportación de capitales -por la vía rentista fundamentalmente-, es otro factor "desnacionalizador". La plusvalía generada en el país tiende a acumularse crecientemente en el exterior, desvinculándose del desarrollo de las fuerzas productivas al interior del país.

En suma, más allá de ciertas "nacionalizaciones" en sectores claves, el país en su conjunto está más internacionalizado, más extranjerizado, es menos nacional.

## **VII. 8. EL PROCESO DE ACUMULACION EN UNA VISION DE CONJUNTO**

La acumulación de capital es el uso productivo de la plusvalía, el proceso ininterrumpido de transformación de la plusvalía en capital. La plusvalía apropiada puede ser consumida personalmente por los capitalistas o puede ser reinvertida transformándose en nuevo capital. La acumulación capitalista no implica sólo la reproducción ampliada del capital, sino también, simultánea y concomitantemente una reproducción en escala ampliada de las relaciones sociales de producción capitalistas.

Este proceso condiciona todo el desarrollo del capitalismo y es una necesidad objetiva del modo de producción capitalista. El capitalista individual tiene una necesidad objetiva de apropiarse de más y más plusvalía y para ello debe convertir parte de su plusvalía en capital. Por otra parte, si quiere mantenerse como capitalista, el sistema exige destinar cada vez más un volumen mayor de dinero para ampliar la dimensión del proceso productivo.

Esto es válido para cualquier capitalista, más allá de sus dimensiones. Incluso lo es para los sectores "no capitalistas", que para sobrevivir en una economía capitalista, necesitan acumular.

En las condiciones de una economía como la uruguaya, altamente concentrada, el rol fundamental en el proceso de acumulación global lo desempeñan los grandes capitalistas -nacionales y extranjeros-, particularmente los que tienen una ubicación estratégica en los núcleos claves de la economía. Dichos capitalistas marcan las pautas por las que transitan los restantes capitalistas, más allá del signo de esas pautas. Por lo tanto, cuando analicemos las cifras de la acumulación a escala global -de la economía en su conjunto-, si bien estaremos observando la síntesis de la acumulación de todas las fuerzas propietarias, en lo fundamental, estaremos ante las modalidades de acumulación de las fuerzas hegemónicas de la economía.

Recordemos que, en la industria por ejemplo, las empresas que ocupaban 100 o más trabajadores, concentraron en 1970-81 entre el 55-65% de la inversión industrial. Recordemos que en el marco de la Ley de Promoción Industrial, del total de las inversiones declaradas de interés nacional, el 35,1% de su monto fue centralizado por 10 empresas o grupos, el 50,4% por 22 empresas o grupos, y casi el 70% por sólo 50. Como se puede observar en el siguiente cuadro, las principales inversiones pertenecen, precisamente, a los grandes grupos económicos nacionales o extranjeros.

**Cuadro Nº 56.****Inversiones declaradas de interés nacional: las primeras 25**

| <b>Empresas</b>                            | <b>Grupos Económicos</b>                                             | <b>Monto de inversión</b> |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Azúcitrus S.A.                             | (Ferrés, Fraschini, Beghin Say, CFI)                                 | 26733.60                  |
| Fábrica Nacional de Papel S.A.             | (Calcagno, Deambrosis, Sanguinetti, Raffo, Zerbino)                  | 22967.50                  |
| Criosa                                     |                                                                      | 21800.00                  |
| Agroindustrias La Sierra S.A.              | (Coca Cola, Staley, Imasa, Aznares)                                  | 17367.00                  |
| Montevideo Refrescos S.A.                  | (Coca Cola, Aznáres, Deambrosis, De Posadas, etc.)                   | 14968.00                  |
| Frimaral SRL                               |                                                                      | 14056.20                  |
| Consil                                     |                                                                      | 13938.00                  |
| INLASA                                     | (Pescarmona y otros)                                                 | 13637.00                  |
| Azucarlito (Azucarera del litoral)         | (Ferrés, Fraschini, Beghin Say, etc.)                                | 10079.00                  |
| Arrozur                                    | (Ferrés, Sanguinetti, Coopar, Casarone, Aldao)                       | 9793.00                   |
| Lanera Sta. María SA (Otegui)              |                                                                      | 9398.30                   |
| Org. Nacional de Autobuses SA ONDA SA      |                                                                      | 8791.40                   |
| Alpargatas (SA Fca. Urug.de)               | (Alpargatas Argentina)                                               | 8763.60                   |
| FUNSA                                      | (Fernández Lladó, Pardo Santayana, Vargas Garmendia, Otegui y otros) | 8534.70                   |
| Sudamtex de Urug.                          | (United Merchant and Manufacturers)                                  | 7936.20                   |
| El País                                    | (Shceck)                                                             | 6483.20                   |
| Cinoca S.A.                                | (Calcagno, Deambrosis, Puig, Terra)                                  | 6180.40                   |
| Cía Urug.de Cemento Portland               | (Lone Star)                                                          | 6069.00                   |
| Urumar SA                                  | (Ortolani)                                                           | 5687.10                   |
| Atma SA                                    | (Chaquiriand, Bakirgian)                                             | 5679.10                   |
| Cía. Oleaginosa Urug. SAIC (COUSA)         | (Gard)                                                               | 5606.00                   |
| El Día S.A.                                |                                                                      | 5429.20                   |
| Sintéticos Slowak                          | (Solowak)                                                            | 5001.40                   |
| Lanasur Industrializadora de Lanás Urug.SA | (Gari)                                                               | 4660.60                   |
| Cía. Salus SA                              | (Maresca, Pardo Santayana y otros)                                   | 4658.80                   |

NOTA: Las distintas inversiones de una misma empresa se encuentran acumuladas. **Monto de inversiones en miles de dólares.**

FUENTE: Elaboración propia en base a UAPI-Boletines estadísticos.

### **De un "patrón de desacumulación" a un breve período de acumulación productiva.**

Entre 1955 y mediados de la década del 70, la economía uruguaya ingresó en una fase de estancamiento productivo y de desacumulación de capital, tanto en la industria como en los restantes sectores de la producción material. En el caso de la ganadería extensiva la no reinversión productiva comenzó décadas atrás.

Los niveles de inversión fueron insuficientes para reponer los medios de producción obsoletos o cuya vida útil cesó. Salvo en algunas ramas aisladas, de cierto dinamismo, presumiblemente se deterioró la capacidad productiva de la industria y de los restantes sectores de la producción material.

Desde mediados de la década del 70 -pero particularmente en el "boom" de los años 79 a 81- se reanudó la acumulación productiva, modernizándose el parque industrial (144), construyéndose grandes obras de infraestructura y concretándose inversiones en los sectores dinámicos (pesca, agricultura capitalista, etc.).

A partir de la crisis, desde 1982 en adelante, se ingresó en una fase de desacumulación productiva.

**Cuadro N° 57.**  
**Acumulación y desacumulación productiva**

| Período | Promedios anuales (en millones de N\$ de 1961) |                      |             |
|---------|------------------------------------------------|----------------------|-------------|
|         | Amortizaciones                                 | Inversión Bruta fija | Acumulación |
| 1955-60 | 1661,8                                         | 1041,2               | -620,6      |
| 1961-65 | 1480,8                                         | 1139,2               | -341,6      |
| 1966-70 | 1339,6                                         | 1057,8               | -281,8      |
| 1971-75 | 1268,0                                         | 1140,2               | -127,8      |
| 1976-81 | 1253,2                                         | 1806,1               | +552,9      |

FUENTE: —IBF. Banco Central. —Amortizaciones. Ver llamada.

## El Uso de la Plusvalía

El estancamiento de largo plazo de la producción material y la insuficiente acumulación de capital -que sería imprescindible para dinamizar aquella producción- ¿responden a que el país carece de capitales -y por lo tanto necesita del aporte de capitales extranjeros? ¿es debido a que el país no genera la suficiente plusvalía, necesaria para transformarse en capital productivo?

Tal como ya lo vimos, durante las dos décadas de estancamiento, la masa de plusvalía duplica -en término medio- a la masa de salarios (en el sector privado), a pesar de que los capitalistas sólo representan el 5% de la población y, unidos a los "trabajadores por cuenta propia", llegan al 23-24%. Pero, a partir de mediados de la década del 70, la masa de plusvalía tuvo nuevos grandes crecimientos, llegando a triplicar la masa de salarios.

Plusvalía se genera, capacidad de acumulación se genera, la cuestión es en qué se utiliza, qué destino le dan los capitalistas, si la transforman o no en capital productivo.

La reinversión productiva sólo representa entre el 10-15% de las ganancias brutas (ganancias netas de impuestos, más fondo de amortización) de los capitalistas privados. Esa "tasa de acumulación" se mantiene baja aún en los años de auge de las inversiones, poniendo de manifiesto que la reanudación de la acumulación productiva no se basó en el sacrificio del consumo de los capitalistas -que habrían podido destinar una cuota mayor de sus ganancias a la inversión-, sino que fue el sacrificio del consumo de los trabajadores asalariados el que permitió financiar las mismas. Macadar (145), luego de estimar las pérdidas de los asalariados por la disparidad en el comportamiento de los precios del consumo y de los salarios nominales entre 1970 y 1980 (U\$S 1.020 millones) y el acumulado de los incrementos anuales de la inversión por sobre el nivel de 1970 (U\$S 1.150 millones), afirma que "puede concluirse que una fracción significativa -o bien la totalidad, de acuerdo a la estimación que se considere- del aumento de la inversión bruta fija, habría sido financiada mediante estas pérdidas en el poder de compra de sus ingresos soportadas por los asalariados".

**CUADRO N°58****Los usos de las ganancias privadas 1955-1982.****(Composición porcentual a precios corrientes de cada año).**

| Años | Gan.priv<br>+ F.Amort.<br>(1) | I.B.F.<br>(2) | Cons. no<br>asal.<br>(3) | Inv.no<br>asal.Viv.<br>(4) | Exced. no<br>acum.prod.<br>(5) |
|------|-------------------------------|---------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------------|
| 1955 | 100.0                         | 11.2          | 74.6                     | 2.5                        | 11.7                           |
| 1956 | 100.0                         | 9.6           | 71.7                     | 3.5                        | 15.2                           |
| 1957 | 100.0                         | 16.6          | 68.9                     | 4.3                        | 10.2                           |
| 1958 | 100.0                         | 10.4          | 62.5                     | 5.4                        | 21.7                           |
| 1959 | 100.0                         | 10.2          | 72.7                     | 6.1                        | 11.0                           |
| 1960 | 100.0                         | 12.5          | 72.9                     | 7.7                        | 6.9                            |
| 1961 | 100.0                         | 18.2          | 56.9                     | 4.6                        | 20.3                           |
| 1962 | 100.0                         | 20.9          | 51.1                     | 2.1                        | 25.9                           |
| 1963 | 100.0                         | 13.3          | 47.9                     | 1.8                        | 37.0                           |
| 1964 | 100.0                         | 11.2          | 56.9                     | 1.3                        | 30.6                           |
| 1965 | 100.0                         | 11.2          | 41.0                     | 1.5                        | 46.3                           |
| 1966 | 100.0                         | 10.1          | 60.9                     | 2.6                        | 26.4                           |
| 1967 | 100.0                         | 15.6          | 55.1                     | 3.2                        | 26.1                           |
| 1968 | 100.0                         | 10.0          | 80.2                     | 2.5                        | 7.3                            |
| 1969 | 100.0                         | 14.6          | 72.6                     | 1.9                        | 10.9                           |
| 1970 | 100.0                         | 15.1          | 69.5                     | 1.1                        | 14.5                           |
| 1971 | 100.0                         | 14.7          | 53.8                     | 1.5                        | 30.0                           |
| 1972 | 100.0                         | 12.0          | 79.8                     | 1.5                        | 6.7                            |
| 1973 | 100.0                         | 9.6           | 72.2                     | 1.5                        | 16.7                           |
| 1974 | 100.0                         | 9.9           | 77.4                     | 1.4                        | 11.3                           |
| 1975 | 100.0                         | 12.1          | 81.7                     | 1.3                        | 4.9                            |
| 1976 | 100.0                         | 14.1          | 82.1                     | 1.8                        | 2.0                            |
| 1977 | 100.0                         | 12.4          | 89.3                     | 1.6                        | -3.3                           |
| 1978 | 100.0                         | 11.8          | 86.6                     | 2.1                        | -0.5                           |
| 1979 | 100.0                         | 11.2          | 85.7                     | 3.3                        | -0.8                           |
| 1980 | 100.0                         | 11.9          | 85.9                     | 4.5                        | -2.3                           |
| 1981 | 100.0                         | 10.8          | 72.4                     | 2.7                        | 14.1                           |
| 1982 | 100.0                         | 6.8           | 65.3                     | 1.0                        | 26.9                           |

**Notas:** (1) -Ganancias Privadas(netas de impuestos)=PBI privado a costo de factores - Sueldos y Salarios (privados) - Aportes Patronales a la Seg. Social - Impuestos directos + Intereses de Deuda Pública -

Ingreso Neto de factores del exterior - Amortizaciones (en rigor hubiera sido necesario descontar los intereses cobrados por el BROU al Sector Privado).

-Fondo de Amortización: ver llamada Nº 115

(3)Consumo de no asalariados= Consumo privado - Sueldos y Salarios - Transferencias del gobierno a las familias.(se supone que asalariados y pasivos consumen íntegramente sus ingresos).

(4)Inversión no asalariada en Vivienda. Hipótesis de que a este sector de la población corresponde el 75% de la Construcción de Viviendas en Punta del Este y Zona Balnearia, el 100% de la vivienda suntuaria y el 75% de la vivienda confortable construida en Montevideo.

(5)Excedente no acumulado productivamente=(1)-(2)-(3)-(4).

---

Fuente:Elaboración propia en base a BCU.

El consumo de "no asalariados", después de 1970 representa entre el 70-86% de las ganancias brutas privadas; anteriormente, en algunos años, las cifras eran menores. O sea que lo fundamental de las ganancias apropiadas se destinaba al consumo, gran parte del cual tiene un carácter suntuario y presiona negativamente sobre la balanza de pagos. Ese consumo, por otra parte, no sólo creció en términos relativos sino también en términos absolutos en la segunda mitad de la década del 70. De ese modo la redistribución regresiva del Ingreso Nacional no se tradujo en un crecimiento de la inversión -tal como lo aseguraban los voceros de la política económica de la dictadura-, sino en una "transferencia" de consumo: reducción del consumo de los asalariados para aumentar el consumo de las clases propietarias. Como se trata de consumos cualitativamente diferentes, ésto provocó modificaciones en la estructura productiva del país.

Algunos indicadores de este mayor consumo de las clases propietarias son significativos. Las ventas de automóviles se quintuplicaron en el curso de la década del 70. Los artículos duraderos (electrodomésticos, radiograbadores, televisores, etc.) multiplicaron por 17,3 veces el valor de importaciones entre 1978 y 1981. Los gastos de turismo, que alcanzaban a U\$S 44,5 millones para el quinquenio 1971-75, se quintuplicaron, pasando a U\$S 224,5 millones para 1980-84 (146).

La inversión en vivienda -que es una forma de "consumo duradero"- representaba entre el 4-7% de las ganancias brutas privadas hasta 1961, posteriormente declinó a cifras inferiores al 2%, para situarse -fi-

nalmente-, en los años del "boom" de la construcción entre el 3-5%.

Si a las ganancias privadas netas de impuestos, le restamos lo que fue destinado a acumulación, y lo utilizado en consumos y en edificación de viviendas, nos queda un "residuo", al que denominamos "excedente no acumulado productivamente". Constituye un excedente disponible, no consumido, pero no utilizado productivamente tampoco.

Este nos indica la *capacidad de acumulación* que se genera en la economía y que, sin embargo, no es utilizada en ampliar y calificar el proceso productivo. Si la comparamos con la inversión efectivamente realizada, nos da una idea del potencial económico no utilizado en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad.

Este excedente no acumulado productivamente osciló entre el 10-20% de las ganancias brutas privadas entre 1955-60, superó largamente el 20% entre 1961-67, llegando incluso al 46,3%, en algún año del período. En el período de la "política de estabilización" durante el gobierno de Pacheco, ese excedente se redujo, pero volvió a ser importante en 1971, año electoral que presentó ciertas incertidumbres para la clase capitalista. Después de 1975, coincidiendo con la reanudación de la acumulación productiva, ese excedente se redujo a niveles insignificantes. Pero a partir de 1981 -y como parte, y quizás causa también, de la crisis que se desataría- el excedente alcanza altas proporciones.

Sumando el excedente no acumulado productivamente entre 1955 y 1982, transformando los valores de cada año en dólares corrientes, se llega a que en el cuarto de siglo transcurrido, se habían evadido de la producción o del consumo, U\$S 4.918 millones, cifra muy próxima a la deuda externa del país. Casi 5.000 millones no fueron ni invertidos ni consumidos.

¿Qué destino puede haber tenido esa colosal cifra -para las dimensiones económicas del Uruguay? Al menos podemos señalar tres destinos posibles:

- la exportación de capitales (vulgarmente denominada "fuga de capitales"), que básicamente habría adoptado la forma rentística (depósitos en bancos del exterior) y que, por lo menos, alcanza los U\$S 2.000 millones en las últimas tres décadas;

- la colocación -también de tipo rentístico- en títulos de Deuda Pública, como prestamistas al Estado; los Bonos y Letras en moneda extranjera en circulación aumentaron, desde la década del 70, en más de U\$S 1.200 millones;



-depósitos en el sistema bancario; los depósitos de residentes en moneda extranjera, aumentaron en más de U\$S 700 millones desde comienzos de los años 70.

Esos destinos del excedente, forman parte de las tendencias rentísticas y a la internacionalización, que ya habíamos señalado, y que vienen ganando terreno entre los capitalistas uruguayos.

Se concluye entonces que la fuerza de trabajo nacional genera una importante capacidad de acumulación -bajo la forma de ganancias netas disponibles-, pero que esa acumulación no se concreta productivamente en el circuito económico nacional. Los capitales sí se acumulan, los capitalistas sí engrosan la masa de los capitales que poseen, pero su acumulación no se da bajo formas productivas -en una cuota parte muy importante-. Nos encontramos, pues, ante una clase social, dominante, monopolizadora de la acumulación de riquezas, pero cuyo proceso de acumulación capitalista a escala individual tiende a estar crecientemente desligado del desarrollo de las fuerzas productivas del país. Al desvincularse la acumulación individual de la acumulación productiva a escala de todo el país, no se desarrollan las potencialidades del agro ni de las restantes riquezas naturales, la industria permanece subdesarrollada, el país se sume en el atraso tecnológico -en un mundo en plena revolución científico-técnica- y en el estancamiento a largo plazo. Tras la evasión de los capitales, marcha la emigración de la fuerza de trabajo. La población casi no crece y se envejece cada vez más.

Surgen entonces algunas interrogantes que hacen al futuro del país, a su viabilidad como nación.

¿La actual estructura de poder económico es capaz de desarrollar al país? Las fuerzas hegemónicas de esa estructura -que se guían por su propio interés particular- ¿son capaces de brindarle al país un proyecto nacional de desarrollo? ¿Qué futuro le espera al país si no se producen cambios fundamentales en la estructura de Poder Económico y, por tanto, en las fuerzas hegemónicas del proceso económico y social?

¿Hasta dónde están comprometidas estas fuerzas hegemónicas con el país y su futuro? ¿En qué medida los capitales nacionales -o, desde otra óptica, la burguesía nacional-son auténticamente "nacionales"?

Muchas otras interrogantes quedan planteadas. Simplemente, para la reflexión del lector, señalaremos las siguientes:

-¿Se puede seguir teorizando en términos de liberalismo económico en una realidad concreta donde la libre concurrencia no es nada ante la fuerza de los monopolios y oligopolios?

-¿Se pueden realizar análisis económicos que no tomen en cuenta y no integren la estructura de poder económico que hemos descripto en este libro?

-¿Cómo se vincula esta estructura de poder con la del poder político? Acaso, los detentadores del poder económico ¿son ajenos al proceso de gestación, ascenso y consolidación de la reciente dictadura?

-La solución frente al monopolio nacional ¿es una "apertura" que sólo traería un mayor predominio del monopolio transnacional? ¿o está en una transformación de las relaciones de propiedad y del carácter y la naturaleza misma del Poder Económico?

No estamos ante problemas menores, sino ante verdaderos dilemas nacionales. Pero al abordarlos debemos tener presente que no es una cuestión de individuos o personas -de sus comportamientos-, sino de sistemas, de lógicas de acumulación, de una particular inserción del país en el funcionamiento capitalista mundial.

## ANEXO Nº1. ESTADISTICO.

### Cuadro A.1

#### Empresas registradas como cotizantes en la Bolsa de Valores de Montevideo

|                               | 1985 | 1970 | 1963 | 1955 |
|-------------------------------|------|------|------|------|
| Nº Empresas                   | 43   | 65   | 80   | 90   |
| Alzas                         | - 3  | - 2  | - 13 | -    |
| Bajas                         | - 24 | - 14 | - 22 | -    |
| Alzas-Bajas                   | - 2  | - 1  | -    | -    |
| <i>Empresas por Categoría</i> |      |      |      |      |
| Pequeñas                      |      |      |      |      |
| o Medianas                    | 10   | 25   | 32   | 46   |
| Grandes Nacionales            | 18   | 24   | 36   | 37   |
| Extranjeras o asoc.           | 13   | 16   | 12   | 7    |

#### *Observaciones:*

- Las diferencias que surgen de la suma de alzas y bajas con el número total de empresas de cada período se deben a que hay empresas que son continuadoras de 2 o más empresas ya desaparecidas.
- 6 empresas que eran Grandes Nacionales pasaron a ser extranjeras durante el período en estudio.
- De las 43 empresas de 1985, 36 son industriales.

FUENTE: Elaboración propia en base a publicaciones de la Bolsa de Valores.

**CUADRO A.2.****Empresas transnacionales en Uruguay y en Argentina.**

| País de origen | <u>E.T. con presencia en Argentina</u> |                                 |                            |     | E.T. con presencia en Uruguay y sin presencia en Arg. |
|----------------|----------------------------------------|---------------------------------|----------------------------|-----|-------------------------------------------------------|
|                | Sin presencia en Uruguay               | <u>Con presencia en Uruguay</u> |                            | Nº  |                                                       |
|                |                                        | Promedio de empr. en Arg.       | Promedio de empr. en Urug. |     |                                                       |
|                |                                        |                                 |                            |     |                                                       |
| EE.UU          | 238                                    | 44                              | 3.7                        | 1.3 | 13                                                    |
| Inglaterra     | 61                                     | 12                              | 4.6                        | 1.5 | 4                                                     |
| RFA            | 59                                     | 10                              | 5.5                        | 1.5 | 6                                                     |
| Francia        | 38                                     | 4                               | 6.3                        | 1.3 | 10                                                    |
| Suiza          | 23                                     | 5                               | 2.0                        | 1.6 | 8                                                     |
| Suecia         | 20                                     | 6                               | 3.2                        | 1.0 | -                                                     |
| Italia         | 16                                     | 5                               | 16.2                       | 2.2 | 7                                                     |
| Holanda        | 14                                     | 4                               | 4.0                        | 1.0 | 4                                                     |
| Canadá         | 15                                     | 2                               | 6                          | 1.5 | 1                                                     |
| Bélgica        | 12                                     | 6                               | 7.5                        | 1.5 | 2                                                     |
| Japón          | 11                                     | -                               | -                          | -   | s/d                                                   |
| España         | 9                                      | 4                               | 3.5                        | 1.0 | 6                                                     |
| Dinamarca      | 5                                      | -                               | -                          | -   | 2                                                     |
| Austria        | 4                                      | -                               | -                          | -   | -                                                     |
|                | 525                                    | 102                             | 4.9                        | 1.3 | 63                                                    |

Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes para el caso argentino, y a Pascale, Melgar y otras fuentes para el caso uruguayo.

**CUADRO A.3**

**Los grupos familiares terratenientes según su vinculación a grupos económicos.**  
(en %)

| Estrato de capital agropecuario | Vinculados a grupos económicos | Con una diversificación minoritaria | No vinculados a grupos | Total de grupos familiares terrat. |
|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|------------------------|------------------------------------|
| +20: Act.                       | 67                             | -                                   | 33                     | 100                                |
| 10-20: Act.                     | 45                             | 18                                  | 37                     | 100                                |
| 5-10: Act.                      | 18                             | 3                                   | 79                     | 100                                |
| 3-5: Act.                       | 15                             | 1                                   | 84                     | 100                                |
| Subtotal                        | 20                             | 3                                   | 77                     | 100                                |
| 1-3: Act.                       | 6                              | 3                                   | 91                     | 100                                |
| 0:1-1: Act.                     | 4                              | 2                                   | 94                     | 100                                |
| Subtotal                        | 6                              | 3                                   | 91                     | 100                                |
| TOTAL                           | 9                              | 3                                   | 88                     | 100                                |

Nota: Están incluidos los grupos familiares terratenientes con establecimientos rurales en explotación de más de 2.500 hás.

**CUADRO A.4**  
**Los intereses rurales de los grupos económicos**

| Estrato de tamaño | Nº total de grupos | Grupos con intereses rurales | Grupos con intereses rurales |                    |                                |                     |                                |
|-------------------|--------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------|--------------------------------|---------------------|--------------------------------|
|                   |                    |                              | Ventas totales (1)           | Ventas rurales (2) | Activos totales (2)/(1) (en %) | Activos rurales (4) | Activos rurales (4)/(3) (en %) |
| 1                 | 14                 | 11                           | 333.4                        | 3.8                | 1.14                           | 305.6               | 30.8                           |
| 2                 | 27                 | 14                           | 161.2                        | 10.5               | 6.51                           | 249.5               | 99.5                           |
| 3                 | 29                 | 13                           | 56.7                         | 5.3                | 9.35                           | 126.9               | 50.7                           |
| 4                 | 33                 | 22                           | 37.4                         | 8.5                | 22.73                          | 134.5               | 67.8                           |
| 5                 | 8                  | 4                            | 2.3                          | 0.6                | 26.09                          | 10.7                | 6.7                            |
| <b>TOTAL</b>      | <b>111</b>         | <b>64</b>                    | <b>591.0</b>                 | <b>28.7</b>        | <b>4.86</b>                    | <b>827.2</b>        | <b>255.5</b>                   |
|                   |                    |                              |                              |                    |                                |                     | <b>30.89</b>                   |

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro A.5.**

**Las grandes empresas industriales según su vinculación a grupos económicos (en %)**

| Estrato de capital industrial                   |            |               |              |            |       |
|-------------------------------------------------|------------|---------------|--------------|------------|-------|
|                                                 | + 20: Act. | 10 - 20: Act. | 5 - 10: Act. | 3 - 5 Act. | Total |
| <b>Total de empresas nacionales y asociadas</b> |            |               |              |            |       |
|                                                 | 100        | 100           | 100          | 100        | 100   |
| <u>Vinculadas a grupos</u>                      |            |               |              |            |       |
| Con más de 1 empr. signif.                      | 80         | 45            | 51           | 26         | 40    |
| Con sólo 1 empr. signif.                        | 10         | 37            | 33           | 22         | 27    |
| No vinculadas a grupos                          | 10         | 18            | 36           | 52         | 33    |
| <b><u>Empresas Asociadas</u></b>                |            |               |              |            |       |
| Total                                           | 100        | 100           | 100          | 100        | 100   |
| <u>Vinculadas a grupos</u>                      |            |               |              |            |       |
| Con más de 1 empr. signif.                      | 67         | 63            | 67           | 72         | 67    |
| Con sólo 1 empr. signif.                        | -          | 37            | 33           | 14         | 25    |
| No vinculadas a grupos                          | 33         | -             | -            | 14         | 8     |
| <b><u>Empresas priv. nac. (no cooper.)</u></b>  |            |               |              |            |       |
| Total                                           | 100        | 100           | 100          | 100        | 100   |
| <u>Vinculadas a grupos</u>                      |            |               |              |            |       |
| Con más de 1 empr. signif. contr.               | 86         | 40            | 49           | 22         | 35    |
| Con sólo 1 empr. signif. contr.                 | 14         | 37            | 33           | 23         | 22    |
|                                                 |            |               |              |            | 275   |

---

|                           |   |    |    |    |    |
|---------------------------|---|----|----|----|----|
| No vinculadas<br>a grupos | - | 23 | 18 | 55 | 37 |
|---------------------------|---|----|----|----|----|

---

Nota: Están incluidas las empresas industriales con más de U\$S 3: de Activos, que no sean simples filiales de empresas extranjeras, ni cooperativas, ni estatales.



## **ANEXO N°2. METODOLOGICO.**

### **La caracterización de los grupos económicos**

La determinación de los grupos económicos fue una etapa que pudo abordarse cuando se conocieron las empresas controladas por cada capital. En el caso que la misma fuera compartida por varios capitales fue necesario determinar qué parte tenía cada grupo en el capital accionario. Un aspecto clave es la determinación del control de la empresa, a lo que un capital puede llegar por distintas vías, tal como se indicó en el texto y no solo por el hecho de ser la mayoría o la primer minoría en el capital. El control de una empresa permite a un capital apropiarse plusvalía en un monto superior al que le habilitaría su participación en el capital accionario, de ahí la importancia de su determinación.

El método seguido fue hacerse una serie de preguntas relevantes y a medida que se las contestaba se avanzaba por el esquema de forma de árbol del Gráfico No. hasta llegar al final y clasificar los capitales en cuatro categorías: grupo económico, gran empresario individual pequeño o mediano capital y pequeño o mediano rentista.

a) *Grupos económicos*. Para llegar a esta categoría un capital debe reunir dos condiciones:

- Controlar por lo menos una empresa significativa (de activos superiores a tres millones de dólares).

- Estar diversificado.

Caracterizando un capital como grupo económico se investigaron dos atributos, su carácter estratégico y su nivel de asociación. El primero resulta de controlar una empresa que es líder en por lo menos un mercado o complejo significativo (controlar más del 10%). Será asociado si coparticipa con otros grupos o capitales en la propiedad de por lo menos una empresa. Más adelante en este mismo anexo se definen las distintas categorías de asociación.

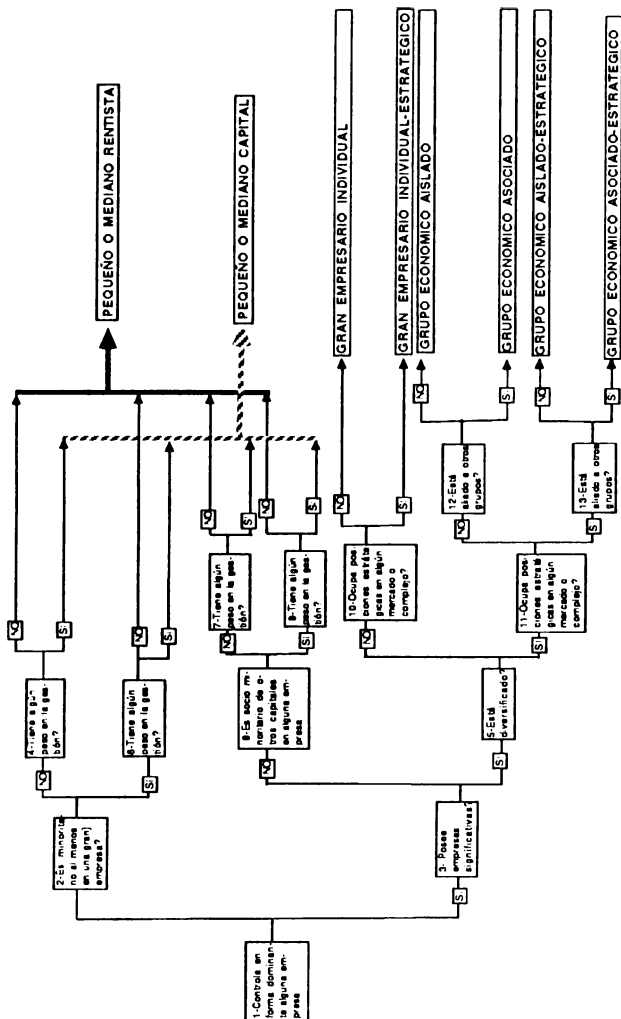
b) *Gran empresario*. En esta categoría se encuentran los que controlan una empresa significativa, pero no tienen diversificación de actividades. A su vez pueden ser estratégicos si son líderes de un mercado o complejo, tal como los grupos económicos.

c) *Pequeño o mediano rentista o capital*. Esta categoría no fue objeto de estudio en este trabajo. Su inclusión responde a la necesidad de clasificar a los capitales menores asociados en empresas integrantes de grupos económicos o grandes capitalistas y los propietarios de em-

presas menores. La distinción entre rentista y capital proviene de la participación en la gestión de la empresa. El primero sólo aporta capital, mientras el segundo además la dirige.

Gráfico Nº 29

ESQUEMA DE ANALISIS PARA LA IDENTIFICACION DE GRUPOS ECONOMICOS



El ramal NO de la pregunta 2, aunque se caracteriza como rentista en realidad corresponde a integrantes de directorios de empresas, que no participan en el capital de las mismas. Su lugar lo obtuvieron por su capacitación profesional, el conocimiento del giro o tener la confianza de los propietarios. Son más directivos o managers que capitalistas.

### **La determinación del tamaño de los grupos económicos**

Se utilizaron dos variables, el monto de los activos (promedio de 1978-80) y el de las ventas, de 1985 previamente transformados en dólares. El hecho que los empresarios utilicen diferentes criterios para valuar su patrimonio dificultó la utilización de esta variable. El activo y las ventas son aproximaciones aceptables al nivel de actividad de las empresas de los grupos.

La variable principal fue el activo. Se consideró el monto de las ventas pues éstas permiten a una empresa captar excedentes, particularmente en las comerciales más allá de sus activos. Por otro lado, si un grupo tiene un volumen de ventas "pequeño" en relación a su activo, ello indica probablemente una situación de crisis o parálisis parcial. Y lo contrario: si sus ventas son muy superiores a las que correspondería de acuerdo a su activo, podrá captar un volumen mayor de excedentes.

Con estas dos variables se construyó un cuadro de doble entrada en el cual a cada casillero le corresponde un estrato. Algunas casillas corresponden a la caracterización del estrato "puro": las que están subrayadas. A partir de estas casillas que establecen una relación ventas-activos igual a 1, el monto de las ventas permite "premiar" (y subirlo de estrato) o "castigar" (y ubicarlo en un estrato inferior) a cada grupo. Lo primero resulta del hecho que un grupo tiene un monto de ventas superior al promedio, lo segundo ocurre si sus ventas son muy inferiores al promedio. Por ejemplo, a un grupo económico, con activos mayores a 20: U\$S corresponde el estrato I, pero es castigado y ubicado en el estrato II, si sus ventas son inferiores a los 10: U\$S Las distintas combinaciones se indican en el cuadro A.6.

**Cuadro A.6.****Tamaño de los grupos económicos. (2)**

| Activos    | Ventas   |       |       |        |         |
|------------|----------|-------|-------|--------|---------|
|            | Menor 2: | 2 a 3 | 3 a 5 | 5 a 10 | + de 20 |
| Menor de 3 | V        | V     | IV    | (1)    |         |
| 3 a 5      | V        | IV    | IV    | III    | III     |
| 5 a 10     | IV       | IV    | III   | III    | II      |
| 10 a 20    | IV       | III   | III   | II     | II      |
| + de 20    |          |       |       | II     | I       |

(1) Los cuadros vacíos indican que no se encontró ningún grupo para esa combinación de ventas y activos.

(2) Activos y ventas en dólares

**El nivel de asociación de los grupos económicos**

Se consideran dos aspectos: el número de empresas en las que los grupos están asociados y la cantidad de grupos con los que estaba asociado en todas las empresas. Determinados estos dos aspectos para cada grupo económico se combinaron los dos criterios, definiéndose tres categorías:

1. grupo poco asociado
2. grupos medianamente asociados
3. grupos muy asociados.

El cuadro A.7. fue elaborado para combinar las dos variables. Los casilleros indican las distintas posibilidades que pueden llevar a cada categoría.

**Cuadro A.7.****Grado de asociación de los grupos económicos.**

| Número de<br>empresas | Número de grupos |       |        |         |
|-----------------------|------------------|-------|--------|---------|
|                       | 1 - 2            | 3 - 5 | 6 - 10 | + de 10 |
| 1                     | 1                | 2     | 2      | 2       |
| 2 - 3                 | 2                | 2     | 2      | 3       |
| 4 - 5                 | 2                | 2     | 3      | 3       |
| + de 5                | 2                | 3     | 3      | 3       |

### **ANEXO Nº3.**

#### **CONCEPTOS EN TORNO AL GRUPO ECONOMICO.**

Haremos una somera revisión de las distintas definiciones que se ha hecho, tanto en cuanto al concepto de grupo económico como en cuanto a algunos problemas que implica su introducción en el análisis económico.

La mayor parte de los estudios fueron hechos para los países capitalistas desarrollados, en los cuales se verifica procesos que en nuestros países o no aparecen o aparecen en forma embrionaria. Sin embargo, su consideración nos puede indicar una posible evolución de la problemática o hacia dónde puede apuntar el proceso de desarrollo de la formación de grupos en los países que han logrado un menor nivel de desarrollo. Esto es, precisamente, lo que se comprueba. Aunque en nuestra realidad muy pocos grupos han logrado un nivel de desarrollo asimilable al que se encuentra en economías capitalistas desarrolladas, en éstos aparecen, en germen, las características de los grupos económicos tal como se configuran en aquellos países.

Sin embargo no haremos una reseña del conjunto de definiciones, sino que destacaremos algunos de los aspectos claves que en ellas aparecen (147). En todas las consideraciones, al hablar de un grupo económico, se hace mención a un conjunto de empresas: un grupo es un número de empresas que puede ser variable de acuerdo a su dimensión, a su desarrollo, aunque también de acuerdo a su estrategia de desarrollo, y que tiene ciertas relaciones entre sí. El carácter de estas vinculaciones es variable.

Jean Parent y Francois Morin destacan dentro del grupo la existencia de una empresa "madre" y un conjunto de empresas dependientes de ella aunque con una independencia relativa. Es decir, las empresas dependen de la empresa "madre", pero no dejan de tener una existencia propia, y por lo tanto un ámbito en el que las decisiones se definen de acuerdo a sus propios problemas. Por otro lado, los vínculos entre las empresas dependientes y entre éstas y la empresa madre son de distinta naturaleza. "La noción de grupo designa una realidad precisa: es el conjunto formado por una sociedad (llamada generalmente "holding" del grupo) y las sociedades filiales colocadas bajo su control" o aún "el conjunto constituido por diversas sociedades teniendo cada una su existencia jurídica propia, pero unidas entre ellas por lazos diversos, en virtud de los cuales una de ellas, la sociedad madre, tiene a

las otras bajo su dependencia, ejerce un control sobre el conjunto y hace prevalecer una unidad de decisión".

En la configuración anterior se menciona distintos factores que merecen una consideración especial. El aspecto jurídico, por ejemplo. Al hablar de varias empresas que conforman un grupo, de hecho estamos haciendo referencia a una distinción jurídica entre ellas, al decir que formalmente son independientes. Si bien esto es así, no podemos dejar de asignar a este aspecto el valor que tiene, y sobre todo no enfatizar demasiado la separación jurídica y perder de vista el contenido último, que es de subordinación al conjunto. Bellon nos marca este peligro, haciendo referencia a algunas investigaciones que incurren en ese error: "en esas investigaciones, el grupo -a menudo- no es considerado más que en los límites de su estructuración jurídica reconocida y principalmente bajo el aspecto de lazos de propiedad financiera. Estas definiciones, operatorias para rendir cuenta de los aspectos inmediatos de la concentración y de las estrategias industriales no son suficientes para abordar el movimiento de conjunto de los grupos en el sistema económico y social."

Bellon (148) advierte sobre la posibilidad de una consideración del grupo sólo en su aspecto descriptivo, como empresas relacionadas, y marca una óptica en la que se destaca el grupo en tanto concentración de capitales autónomos. "La forma grupo permite "fusionar" capitales autónomos, es decir unificar los procesos de valorización atribuyendo a cada uno de esos capitales, la primera característica de los grupos reside en la unificación, al seno de los centros de decisión estratégica, de capitales individuales que conservan su especificidad".

La forma de relación de los distintos capitales no es única. Si bien el control del capital es la forma principal -y más importante- para lograr la cohesión de las distintas empresas, en los grupos encontramos vínculos de otro tipo, tales como relaciones familiares, vínculos técnicos entre los procesos de producción de las distintas empresas miembros del grupo, o el acuerdo en la división de un mercado (que se puede dar entre empresas de un mismo grupo, o de grupos diferentes, marcando en este caso una alianza entre grupos diferentes), por acuerdos de producción, etc. Bellon lo expresa de la siguiente manera:

"Para nosotros, el grupo es el lugar de la puesta en valor de capitales autónomos. El medio de esa cohesión puede ser la propiedad del capital social -principalmente, pero el secreto de los negocios no nos permite juzgar de otra manera que caso por caso refiriéndonos desde

luego a la historia de cada grupo- pero ella puede tomar todo otro tipo de formas (vínculos personales, familiares, patentes, detentación de los mercados, acuerdos de producción, de aprovisionamientos, créditos...) estableciendo así lazos de valorización industriales y financieros sometidos a la influencia del grupo y garantizando a largo plazo la cohesión de este conjunto".

El proceso de formación de grupos económicos es un paso más en la centralización y concentración del capital social, por un lado, porque el grupo cohesiona capitales individuales, pero por otro porque esta nueva entidad implica una centralización de las decisiones estratégicas que implican al conjunto del capital. En este sentido el grupo implica una centralización de las decisiones claves (acumulación, apertura de nuevos giros, retiro de otros mercados, etc.) y ésto se da más allá de la independencia relativa de las empresas miembros.

"En particular, el grupo se distingue de la gran empresa por estructuras que permiten la organización y el control de la pluralidad: coordinar actividades diferenciadas pero complementarias, obtener provecho de la diversidad y de la autonomía (relativa) de los centros de decisión, comprendida aún una cierta competencia, siempre conservando el control del conjunto".

"...las estructuras nuevas descentralizan más y más las tareas de gestión (en el nivel jerárquico más bajo) y centralizan en el extremo los vínculos de decisión estratégica."

Uno de los aspectos sobre los que aparecen matices entre los distintos autores es la inserción sectorial de los grupos y su caracterización a partir del manejo del capital del conjunto. Para algunos autores el grupo se organiza sobre todo a partir de un centro financiero. Beaud entiende que ésta es la forma dominante de segmentación del capital en la actualidad y se concreta en "holdings" en la dirección de los grupos económicos.

"La estructuración en grupo, en torno de un centro financiero y por una red de lazos (financieros principalmente y en ciertos casos personales) de un conjunto, a menudo muy diversificado, de sociedades, constituye el modo dominante de segmentación del capital en el estado actual del capitalismo."

La conformación de los grupos económicos en nuestro país no nos permite hacer una afirmación como la que realiza Beaud. Son muy pocos los grupos que en nuestro país tienen un "holding" que dirige la



orientación de los capitales. Sin embargo uno de los grupos mayores en nuestro país, el Grupo Strauch, está dirigido por un "holding". Ello podría indicar que si bien no es una tendencia dominante, sí podría marcar una orientación que todavía no alcanzó pleno auge en nuestro país, por el relativo desarrollo que adquirieron los grupos económicos, aunque puede ser una tendencia general, que logró más desarrollo en los países industrializados.

Bellon, en cambio, admite que existen grupos con dominancias sectoriales: industriales, bancarias, comerciales y financieras, diferenciándose cada uno ellos por su actividad principal. Los tres primeros, tal como lo indica su nombre, están caracterizados por apoyarse en una actividad industrial, bancaria o comercial y a partir de ella conformar un grupo económico al asociarsele empresas del mismo o de otro sector de actividad. Define el grupo financiero como aquel que está "constituido orgánicamente de la fusión, bajo una misma autoridad, del ciclo de producción -circulación de las mercancías- circulación del dinero. Fusión indica que el grupo financiero se constituye sobre la base, a la vez, de las formas dineraria productiva y mercantil del capital y no solamente de una especialización de una de estas tres formas".

Para el caso de nuestro país este concepto de grupo se acerca más a la realidad. Efectivamente encontramos grupos que, por sobre todo, son industriales, comerciales o bancarios, aunque también una parte importante de ellos, en alguna etapa de su desarrollo se hicieron financieros a partir de su vinculación con la banca.

## **ANEXO Nº4. ESTUDIO DE CASOS.**

### **INTRODUCCION**

Esta parte del libro está dedicada a la historia de algunos de los grupos económicos más relevantes de nuestro país. Se trata de un modesto intento de rehacer su evolución, buscando detectar diferentes formas de crecimiento e intentando poner las decisiones de inversión en relación a las diferentes etapas del proceso económico uruguayo.

Decimos que es un intento modesto y no es falsa modestia. No hemos sido exhaustivos en la búsqueda de fuentes, las fuentes de información no son demasiado abundantes y los estudios anteriores de este tipo son muy escasos.

Intentos sistemáticos de estudiar la clase dominante fueron hechos principalmente por Trías. Sin embargo no predominó en él la óptica histórica. Jacob ha sistematizado información para períodos más tempranos, en especial la década del 30, intentando demostrar la gran movilidad de diferentes capitalistas entre diferentes sectores de la economía (producción agropecuaria, industria, comercio, banca, actividades profesionales) continuando con las orientaciones de Trías en cuanto a relativizar la contraposición entre los intereses de los diferentes sectores económicos. Esa óptica también coincide con los estudios de Barrán y Nahum sobre la diversificación de actividades de la clase alta rural, estudios que también tienen antecedentes en los trabajos sobre la sociedad colonial y de las primeras décadas de la independencia hechos por Sala, Rodríguez y De la Torre.

Diferentes trabajos monográficos han buscado hacer luz sobre el origen de los capitales de la industria y sobre el papel de la inmigración en la formación del capital industrial. Se ha enfatizado así la existencia de una industrialización temprana con financiación autónoma, no dependiente de la transferencia de recursos del agro. Estos valiosos estudios no han seguido la evolución en etapas posteriores y no han sistematizado el proceso de acumulación más allá de la industria.

En cuanto a la historia de grupos económicos o empresas solamente hemos encontrado aquellas hechas por las propias empresas, para ser publicadas de forma comercial, lo que no quita que en ellas haya información valiosa. Nos encontramos entonces ante un género muy poco

desarrollado por la historiografía nacional.

Por todo lo antes expuesto, las siguientes biografías deben ser tomadas como un conjunto de hipótesis y una propuesta metodológica sobre cómo encarar un estudio histórico de la clase dominante en su unidad básica, es decir, el grupo económico, unidad que no se limita a actuar en una esfera de la actividad económica sino que busca una maximización de beneficios a partir de una combinación de actividades, articuladas en cada etapa en función de fuertes determinantes coyunturales. Los resultados concretos que aquí se exponen son resultado de un aún muy modesto esfuerzo, medido en tiempo y recursos.

Se presentan entonces las siguientes biografías:

1) El Grupo Strauch, de implantación principalmente industrial, con diversificación agropecuaria, comercial y financiera;

2) El Grupo Soler, de implantación principalmente comercial, con diversificación industrial y financiera.

3) El Grupo Aznárez, grupo fuertemente integrado en torno a una base agroindustrial, principalmente limitada al mercado interno y con diversificación industrial-exportadora, financiera, turística e inmobiliaria.

Finalmente hemos tomado la Fábrica Nacional de Papel, ejemplo muy especial de una alianza muy estable y prolongada de cuatro grupos económicos muy significativos en la historia del país y que tienen una extraordinaria presencia en la realidad socio-política actual. Después de reconstruir muy brevemente la historia de la empresa se toman los grupos económicos a ella vinculados:

4) El Grupo Raffo, con fuerte base en actividades agropecuarias y comerciales vinculadas a la exportación y con diversificación en otras industrias en alianza con el capital extranjero, además de la industria papelería. Se trata de un grupo con intensa actividad gremial y política.

5) El Grupo Calcagno, también con base en la explotación de recursos naturales (arenas) y con una fuerte expansión y diversificación industrial en la década del 70.

6) El Grupo Zerbino, de origen industrial pero con temprana diversificación ganadera y financiera. Es un grupo con importantes alianzas con el capital extranjero y con una fuerte proyección al plano político.

7) Finalmente hay una muy corta mención al Grupo Sanguinetti, actualmente vinculado a dinámicas actividades exportadoras como lo es la industria arrocera. Se trata también de un grupo que tiene y ha tenido una importante presencia gremial y política.

En estas biografías se ha procurado develar cuáles han sido las estrategias de acumulación de esas grandes unidades de concentración y centralización del capital. Para ello se han intentado tener en cuenta, en la medida que la información lo permitía, las siguientes variables:

1) Modalidad de crecimiento (fundación de empresas nuevas, ampliación de empresas originales, adquisición de empresas preexistentes, fusiones con empresas de otros grupos).

2) Dirección de su crecimiento (conglomeración, integración vertical, formas mixtas).

3) Financiamiento del crecimiento (autofinanciamiento, emisión de acciones y obligaciones, crédito bancario, crédito externo, ayuda estatal, otros).

4) Política de alianzas (con otros grupos nacionales y/o extranjeros)

## EL GRUPO STRAUCH

### De los orígenes a los años 30

El grupo Strauch, probablemente el grupo económico más importante del país, tiene sus orígenes en la última década del siglo pasado, cuando Guillermo Strauch funda la fábrica de creolina "La Buena Estrella". Esta fábrica comienza rápidamente a diversificar su producción vinculándose a mercados muy diferentes. Por un lado se desarrolla la producción de insumos agropecuarios, iniciada con la "Pasta Strauch" (usada para curar la sarna) y continuada por otros insecticidas y desinfectantes. Por el otro lado crece la producción, principalmente para el mercado montevideano, de artículos de consumo, tales como desinfectantes e insecticidas domésticos, jabones, etc. La diversificación no quedó limitada a los diferentes productos de la fábrica. No sabemos cuándo comenzó la actividad ganadera de esta familia pero ya en los años 20 los insumos ganaderos que producía la fábrica eran probados en explotaciones ganaderas de los Strauch, siendo Arturo, uno de los hijos de Guillermo Strauch, el químico encargado del laboratorio. Podemos decir entonces, que prácticamente desde los inicios se marca una importante diversificación del que llegaría a ser el principal grupo económico del país: producción industrial para el mercado interno de bienes de consumo, producción industrial de insumos ganaderos, propiedad de tierras y explotación ganadera.

Talvez estos capitalistas puedan incluirse en aquel grupo de empresarios que, iniciándose en una actividad nueva, como lo fue la industrial, no encontraron en ella posibilidad de reinvertir ganancias y se volvieron a la segura actividad terrateniente-ganadera en un contexto, como el de principios de siglo, de bonanza del sector exportador.

Si bien no contamos con informaciones precisas es probable que ya en las primeras décadas del siglo los Strauch hayan desarrollado una importante actividad inmobiliaria, tanto en el ámbito urbano como en el rural. Recién para los años 30 contamos con informaciones que vinculan al grupo con dos empresas dedicadas a tales actividades, aunque tales vinculaciones bien pueden datar de períodos anteriores, caracterizados por la expansión del complejo constructor. En 1930 Arturo Strauch, el químico, era director del Banco Popular del Uruguay. Este banco reconocía su origen en el negocio de tierras (149). En 1935

Guillermo F. Strauch, el otro hijo del fundador del grupo, figuraba en el directorio de Territorial Argos SA.

Podría entonces decirse que el grupo Strauch al llegar la década del 30 ya contaba con presencia en el conjunto de significativas actividades que caracterizaron al Uruguay de entonces:

- el complejo agroindustrial-exportador: insumos ganaderos, producción ganadera;

- la industria para el mercado interno: insecticidas, desinfectantes, jabones, detergentes;

- actividad inmobiliaria rural y urbana;

- actividad bancaria.

Cabe destacar que las actividades productivas guardaban cierto grado de integración.

### **El grupo Strauch y la diversificación Industrias: 1935-60**

En estos años el grupo Strauch se desarrolla en un conjunto de actividades industriales sin vinculaciones técnicas entre sí, consolidando la línea de diversificación y aprovechando nuevamente las oportunidades que brindaban las actividades expansivas del momento.

En 1936, a través de Territorial Argos SA, el grupo funda la empresa Conatel Ltda (150). Esta empresa suponía un acuerdo con la Siemens alemana, por el cual Conatel importaba e instalaba equipos y materiales telefónicos de aquella. Durante la guerra, y ante la dificultad de abastecimientos creada por ella, Conatel Ltda inicia la producción en el país de algunos artículos y se constituye en Conatel SA en 1944, siendo Guillermo F. Strauch su presidente.

Los Strauch ingresan en la industria papelera figurando en el directorio de Papelería Mercedes S.A.(Pamer) en 1941. Pamer había sido fundada en 1937 y vivió una gran expansión hasta los años 60. En el 37 se instaló una fábrica de papel de embalaje e impresión cerca de la ciudad de Mercedes, en la que se usaba materia prima importada. Luego se instaló una nueva planta en Montevideo en la que se producía cartón corrugado, bolsa de papel y papel higiénico. En 1960 se instaló una fábrica de pastas de madera -mecánica y semiquímica - con la que se abasteció las plantas papeleras propias, produciéndose un excedente para otras plantas papeleras del mercado local. La integración

vertical se extendió con 800 hás de campo dedicadas a la producción forestal. Los Strauch no figuraban en el 1er directorio de 1937; Guillermo F. fue Vocal en 1941; en 1955 Elbio A. y Guillermo R. -hijos de Guillermo F. - ya eran Presidente y Vocal del directorio respectivamente.

Un nuevo y significativo paso hacia la diversificación se dio en 1944 con la fundación de Fibratex, productora de hilados y tejidos de lana. Los hijos de Guillermo F. -Elbio A. y Guillermo R.- estaban en el 1er directorio, aunque otros capitalistas también tenían un peso importante. Pero el peso de los Strauch tendió a crecer hasta la actualidad, en que todos los puestos de dirección están ocupados por miembros de la familia (aquí incluimos a Federico Engel -una especie de hijo adoptivo de Guillermo F.- y a sus dos hijos, Arturo y Walter Engel Wart).

El elemento novedoso parece ser que con Fibratex el grupo Strauch se vincula por primera vez directamente y con producción industrial al comercio exportador, logrando así una mayor complejidad de sus áreas de interés.

El panorama de la década del 40 se completa con la participación en otras dos compañías. Guillermo F. participó como Vocal de la Compañía BAO en 1945, compañía controlada por el grupo Deambrosis. Esta participación parece haber sido siempre minoritaria y haberse debido a una relación conyugal entre un Deambrosis y una Strauch, casamiento que despierta ciertas sospechas tratándose de dos grupos económicos que competían en el mismo mercado. Guillermo F. también figuraba en 1945 en el directorio de la Compañía Agropecuaria e Industrial El Mirador, presidida por A. R. Deambrosis, quien a su vez tenía acciones de Territorial Argos, luego convertida en Strauch y Cía.

Trías en 1958 nos habla además de la participación de los Strauch en otras dos sociedades: Conaba S.A. y Leicester.

Podríamos entonces esquematizar el estado del grupo Strauch a principios de la década del 60, momento de agotamiento del modelo industrializador, de la siguiente manera:

- 1) *complejo ganadero-industrial* (exportación y mercado interno):
  - 13.500 hás de campo (Strauch y Cía, ex Territorial Argos)
  - producción de insumos agropecuarios: insecticidas y desinfectantes (Strauch y Cía)
  - industrialización y exportación de lanas (Fibratex)
  - Compañía Agropecuaria e Industrial el Mirador.

2)*complejo papelerero agro-industrial Pamer* (mercado interno):

- 800 hás
- fábrica de pasta de papel
- dos fábricas de papel

3)*sector industrial-importador* (mercado interno):

- electrofonía, artículos eléctricos (Conatel)
- jabones, insecticidas, desinfectantes, etc (Strauch y Cía, BAO)

4)*banca* (Banco Popular del Uruguay, del que Elbio Luis era Presidente en 1963)

5)*Propiedad y transacciones inmobiliarias* (Banco Popular y Strauch y Cía).

A este esquema hay que agregar las empresas Conaba y Leicester.

En síntesis, se trata de un grupo con intereses en muy variados sectores de la actividad económica del país y en algunos complejos con un alto grado de integración vertical.

Un elemento importante a destacar de la modalidad de crecimiento del grupo es su tendencia a aliarse con otros capitalistas. Al respecto pueden anotarse dos características de dichas alianzas. La primera es la tendencia de los Strauch a convertirse en el grupo dominante en la cantidad de capital y en la gestión directa de la empresa (Pamer, Fibra-tex, BPU). La segunda es que los aliados nunca son los mismos. Estas dos características mostrarían que la concepción que los Strauch tienen de las alianzas es más bien de carácter táctico y el grupo tiende a la autonomía. Podría decirse que estas características se condicen con un proceso industrializador caracterizado por el desarrollo de industrias con inversiones de capital relativamente pequeñas en una perspectiva internacional. Tal vez pudiera decirse que la década de 1935-45 se caracterizó por la fundación de empresas nuevas, mientras la década posterior fue de expansión de las mismas y de creciente control de ellas por parte del grupo.

## **La década del 60**

Resulta difícil interpretar la actividad de los Strauch en la década del 60. Sin duda el Banco Popular del Uruguay, del que ocuparon la Presidencia, fue nuevamente un centro importante de actividad, en una dé-



cada de estancamiento, inflación, devaluación y fiebre especuladora. Tomando los datos de patrimonio y reparto de utilidades de las Memorias y Balance del BPU y expresándolos en precios constantes de acuerdo al índice de evolución de los precios del BCU, se puede constatar que el patrimonio del BPU tendió a bajar entre el 52 y el 57, mientras se repartían utilidades por el 10% aproximadamente. A partir del 59 y hasta el 63 la situación cambia radicalmente: el patrimonio del banco crece, aún cuando se reparten utilidades por más del 15% del mismo. A partir del 64 se inicia un vaciamiento del BPU, lo que depende de la distribución de muy altos porcentajes de utilidades, que en algún año llegó al 37.6%. Así llegamos a que el patrimonio del BPU en 1968 es del 25% del de los años 59-63. Finalmente y según Trías, en 1969 los Strauch venden su paquete accionario a un consorcio de las Bahamas pasando la corresponsalia y la línea exterior de créditos del BPU a la órbita del Chase Manhattan. Al poco tiempo la financiera del BPU se retiró del país y el Banco Mercantil del Uruguay compró el BPU (151).

Puede suponerse entonces que el grupo Strauch hizo importantes inversiones en la esfera bancaria a principios de la década del 60 haciendo importantes ganancias. En la segunda mitad de la década mantuvieron una alta rentabilidad pero retiraron los excedentes volcándolos a otro tipo de actividad, hasta que finalmente se retiran de la esfera financiera nacional. Queda por ver qué destino tuvo esa gran cantidad de capital. La hipótesis es que la década del 60 no fue una década de inversiones productivas, aunque queda por ver la evolución de la propiedad rural. Una hipótesis podría ser la de la fuga de importantes capitales del grupo Strauch al exterior.

A fines de la década del 60 el grupo funda una nueva empresa, Pintos y Strauch, dedicada a negocios rurales, es decir, a la intermediación de ganados, lanas y tierras. Esta inversión está, una vez más, bien ubicada en la coyuntura económica. El contexto es el de un auge de los precios internacionales de la carne y una evolución política en el país hacia un modelo agroexportador basado justamente en las ventajas comparativas del sector ganadero. Sin embargo no es de pensar que la empresa Pintos y Strauch haya sido la destinataria del capital acumulado en la esfera bancaria en la década del 60.

Otra adquisición del grupo Strauch cuya fecha no hemos podido establecer pero que podría datar de principios de la década del 70 es la

de la empresa exportadora de lanas Rantex. Esta empresa fue fundada por los antiguos empleados de Staudt y Cía, una antigua barraca de capitales alemanes, que liquidó sus actividades (incluso la de su casa matriz en Alemania) mediando la década del 60 (152). Rantex, que mantuvo la red de contactos de Staudt y Cía, era una presa codiciable en momentos de auge de las expectativas del modelo ganadero-exportador.

Podríamos entonces sintetizar las actividades del grupo Strauch en la década del 60 haciendo mención a su actividad bancaria durante la primer parte y a su vuelco ganadero-exportador hacia el final de la década. En ambos casos el grupo muestra una gran capacidad de adaptación a la coyuntura económica del país, lo que se volverá a demostrar bajo la dictadura.

### **El grupo Strauch bajo la dictadura**

La política económica de la dictadura, que promovió un período de crecimiento económico basado, entre otros elementos, en generar ventajas comparativas con el salario y en trasladar excedentes para fomentar exportaciones no tradicionales, creó condiciones para un nuevo período expansivo del grupo Strauch.

En 1975 el grupo Strauch funda Polímeros Uruguayos junto con otros fuertes grupos económicos vinculados a la industria textil (Steverlynck, Paylana, Sudamtex, Alpargatas). La empresa produce fibra polyester, una materia prima usada por todas estas empresas y que se mezcla con lanas, algodón u otras fibras. Polímeros Uruguayos fue uno de los primeros proyectos declarados de interés nacional bajo la dictadura. A diferencia de la política de alianzas anterior del grupo Strauch, este proyecto supone una colaboración estratégica con otros grupos económicos, dado el alto grado de concentración de la demanda de la materia prima producida por parte de otros fuertes grupos económicos.

En 1977 el grupo Strauch se inicia en la rama del caucho, transformando su empresa Doral S.A. en Puma Industrializadora del Caucho SA (Puma ICSA) e iniciando así un complejo proceso de compras, ventas y reestructuraciones de empresas vinculadas a dicha rama industrial. El mismo año Puma ICSA compra la empresa EGSA (Enrique Giringhelli S.A.). EGSA que se había constituido en S.A. en 1952 fue comprada en 1976 por J. C. Lestido, quien solicitó el concordato de la empresa en setiembre del mismo año. Al comprar EGSA el grupo Strauch recibe

una gran ayuda de parte del Estado. La ley 14.751 del 29 de diciembre de 1977 autorizó que se dieran regímenes de pago especiales a EGSA en lo referente a todos los tributos del artículo 1º del Código Tributario, aduaneros y departamentales. Para ello debería mediar una decisión del Consejo de Seguridad Nacional, debidamente asesorado por el Ministerio de Economía y Finanzas y SEPLACODI, declarando que la empresa en cuestión está en una situación de deterioro económico tal, que "...repercute gravemente en la economía nacional y en el orden social". El 10-1-79, mediando las correspondientes declaraciones del Cosena, del Ministerio de Economía y Finanzas y de Seplacodi, la resolución 418979 de la dictadura establece una gran serie de beneficios para EGSA en lo referente a su deuda con la Dirección General Impositiva, el Banco de Previsión Social, el Consejo Central de Asignaciones Familiares y el Banco de Seguros del Estado. En definitiva, los Strauch compran una empresa a muy bajo precio por su nivel de endeudamiento con el Estado y luego logra que se le perdone una gran parte de esa deuda gracias a sus influencias.

Cuando los Strauch compran EGSA a través de Puma ICSA la primera se encarga de la producción de cubiertas mientras la segunda compra la materia prima (importación) y comercializa los productos. En 1980 EGSA pasa a llamarse Industrias Puma S.A.; en 1982 ésta absorbe to-

talmente a Puma ICSA. A su vez Strauch y Cía que importaba las cubiertas GOODYEAR pasa en julio del 82 su stock a Arsil S.A. que importa y entrega a consignación a Industrias Puma S.A.

A pesar del buen negocio de comprar EGSA por poco dinero y conseguir una gran cantidad de beneficios por parte del Estado, la situación financiera de la ahora llamada Industrias Puma S.A. no ha podido ser saneada y la empresa ha sobrevivido en base a un no pago sistemático de sus deudas y a la licuación de su pasivo fiscal. Cabe preguntarse qué relación guarda esa situación financiera con el complejo proceso de reestructuración; en definitiva, hasta qué punto no es deliberada la crisis financiera de la empresa y las ganancias se transmiten a las empresas comercializadoras. Informaciones más recientes hablan de una importante incorporación de capital a la empresa por parte de la multinacional Good Year, lo que estaría vinculado a la renovación de la maquinaria de la empresa.

A fines de la década del 70, y también apoyados en declaratorias de

interés nacional por parte de la dictadura, el grupo Strauch funda la empresa pesquera Astra, asociándose con otro de los grandes grupos económicos nacionales, el grupo Aznarez, constituyendo "el principal proyecto en el complejo pesquero uruguayo desde sus inicios" (153). Esta asociación de grupos económicos tiene una base familiar: la pareja ELBIO LUIS STRAUCH BOFILL (hijo de Elbio A., nieto de Guillermo F. y bisnieto del fundador Guillermo) con GLORIA AZNAREZ BECHTOLD (hija de Julio Gregorio Aznarez Simondino, ex principal del grupo Aznárez, fallecido el 16-7-86 y hermana de Julio Aznarez, Ministro de Agricultura y Pesca en 1974 y que presidiera el directorio de Astra).

En Astra también se asociaron la Corporación Financiera Internacional (Banco Mundial) y la National Sea Products. Es muy probable que posteriormente hayan ingresado con capital las compañías danesas A.S Atlas y Denmarks Skibskreditfond, quienes habían concedido créditos a Astra por la venta de bienes de capital. Dichos préstamos se pueden haber transformado en inversión directa ante las dificultades de pago de la empresa, con lo que se supone que el capital extranjero ha pasado a ser mayoritario, pasando a ejercer la gestión de la empresa un gerente designado por los acreedores(154). Una nueva adquisición realiza el grupo Strauch en 1981-82 al comprar la fábrica Inter-talkie S.A., dedicada a la producción de teléfonos, intercomunicadores, porteros eléctricos, etc. Esta pequeña fábrica, que en 1980 tenía unos 50 obreros y empleados, había sido fundada en 1951 y competía con la compañía Conatel del grupo Strauch.

Otra empresa que el grupo Strauch ha pasado a controlar desde fines de la década del 70 es el Frigorífico Las Moras. Este frigorífico había entrado en un creciente endeudamiento con la empresa Pintos y Strauch, hasta que ésta última terminó por tomar a su cargo la administración y explotar la planta.

En 1984 aparece una nueva empresa del grupo Strauch: Opalina. Se trata de una nueva asociación con el grupo Deambrosis. La vieja asociación en la Compañía BAO, basada en una relación matrimonial se había roto junto con el matrimonio, lo que acentuó la rivalidad entre estos grupos competidores en el mercado de jabones, desinfectantes, etc. Ahora se busca un acercamiento que disminuya los efectos de la competencia, iniciando una empresa conjunta para la producción de detergentes. Tal vez el surgimiento de un nuevo competidor, Sudy y Cía, cuyo principal había trabajado para Strauch, haya sido un motivo

del acercamiento entre Strauch y Deambrosis. Opalina contó con una declaración de interés nacional por parte de la dictadura del 22-8-84.

A estas inversiones debemos agregar otras, de las que no tenemos información para precisar el momento en que se produjeron. De acuerdo a informaciones del BCU, figuran en la esfera del grupo Strauch las empresas Macor S.A. y Parodi Automotores. Hace ya tiempo que los Strauch integraron al complejo papelerero a la Papelería Galli, que figura en el ramo de la industria editorial, ampliando así la integración vertical

del complejo. También existe información de que el grupo Strauch se encuentra entre los accionistas de Montevideo Refrescos, empresa embotelladora de la Coca-Cola, que a su vez tiene control sobre las siguientes empresas: Hielogas SA, Tapas S.A., Agroindustrias la Sierra S.A y la Ribereña S.A.. En Montevideo Refrescos los Strauch se juntan con sus aliados: el grupo Aznarez, Deambrosis así como con Haroldo García Arocena, tío de Carlos García Arocena (otrora asociado en el ya vendido BPU), accionista de Puma y casado con Rita Strauch Bofill. Por último hay que señalar que Miguel Strauch Bofill ha sido suplente del directorio del Banco Comercial lo que supone la propiedad de un no despreciable paquete accionario del banco.

Podríamos entonces esquematizar la estructura del grupo Strauch en la actualidad de la siguiente manera:

1) *complejo ganadero-industrial* (exportador y mercado interno):

-Hnos Strauch-Bofill SA con 13862 há de campo (Paysandú, Treinta y Tres y Durazno)

-Arturo y Walter Engel con 5295 há de campo (Treinta y Tres)

-Pintos y Strauch Negocios Rurales S.A. y Pintos y Strauch S.R.L.

-Strauch y Cía

-Frigorífico Las Moras

-Fibratex

-Polimeros Uruguayos

-Rantex

Es decir propiedad de tierras, producción ganadera, producción de insumos agropecuarios, intermediación de productos agropecuarios, industrialización de lanas y carnes, producción de sintéticos para la industria textil-lanera, exportación de textiles.

2) *complejo pesquero* Astra: captura, industrialización y exportación de pescado.

3) *complejo papelerero Pamer-Papelería-Galli* (mercado interno): producción forestal (1020 Há), producción de pasta de papel, producción de papel de imprenta y embalaje, producción de cartón corrugado, etc, impresión.

4) *complejo industrial-importador* (mercado interno):

- Conatel SA

- Intertalkie SA

- Strauch Y Cia SA

- Opalina SA

- Montevideo Refrescos (Tapas S.A.; Agroindustrias la Sierra, la Ribereña S.A., Hielogas S.A.)

- Industrias Puma S.A.

- Arsil S.A.

- Parodi Automotores

Es decir, producción de artículos eléctricos y de telefonía, de jabones, detergentes, etc., de bebidas refrescantes, de cubiertas y artículos de goma, etc, importación y venta de vehículos, materias primas, cubiertas, etc.

5) *Administración del grupo: Hamburg* (empresa holding).

A esta estructuración, que como vemos recorre muy diversos sectores de la actividad económica nacional, debe agregarse una reflexión sobre la desaparición del grupo de la actividad bancaria nacional. Recordemos la hipótesis de que el grupo Strauch "exportó" capitales importantes en la década del 60. Diversas informaciones vinculan a los Strauch con el Deutsche Bank. A su vez el Deutsche Bank está asociado a la Siemens en importantes inversiones industriales(155) y la Siemens es socia de Conatel, la empresa de artículos eléctricos y de telefonía que gira en la órbita de Strauch. (Graf.31 p.344)

### **Algunas observaciones sobre el grupo Strauch:**

#### *Las Alianzas*

En el Gráfico 31 se pueden apreciar las alianzas actuales del grupo Strauch. Parece reiterarse el esquema del período anterior al estancamiento de los 60, en que el grupo tenía diferentes aliados en diferentes ramas de actividad. La única excepción podrían ser los grupos Aznárez y Deambrosis con los que además de compartir Astra y Opalina

respectivamente, comparten intereses en Montevideo Refrescos. Sin embargo, parece ser que la inversión de los Strauch en Montevideo Refrescos no es muy significativa y el grupo no participa en la gestión de la empresa. Parece tratarse de una inversión segura. Queda la duda, que solo el desarrollo futuro podrá disipar, de hasta qué punto algunas de las alianzas de la década del 70 no tienen más un carácter estratégico que táctico. El ejemplo más claro es el de Polimeros Uruguayos, empresa en la que participan otros capitales muy fuertes y que a su vez concentran la demanda del polyester producido. Talvez Polimeros sea la excepción que confirma la regla.

De todas formas es importante destacar la enorme red de vinculaciones del grupo Strauch con poderosos grupos económicos nacionales y multinacionales, lo que le debe dar una gran visión de las posibilidades de inversión que se abren en diferentes momentos, a la vez que una gran capacidad de incidencia sobre el poder político.

### *El plantel dirigente actual*

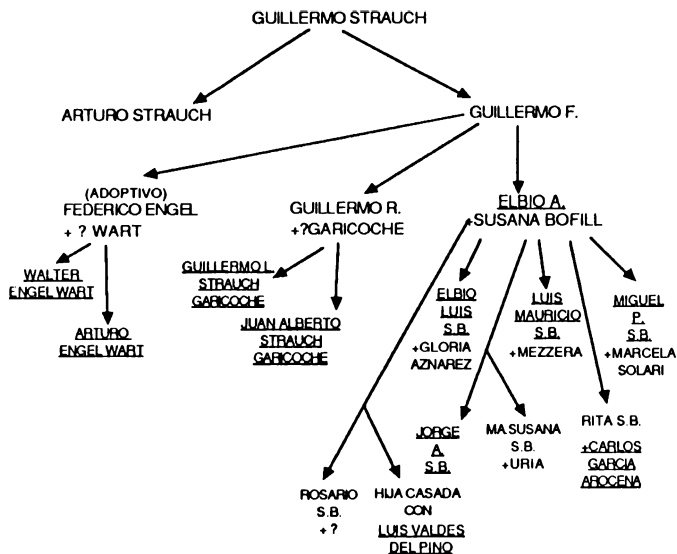
En el Gráfico 30 están subrayados los nombres de quienes actualmente cumplen funciones de dirección en las diferentes empresas del grupo. El único caso dudoso sería el de Carlos García Arocena, quien a pesar de ser yerno de Elbio A y cuñado de quien hoy es considerado cabeza del grupo, Elbio Luis Strauch Bofill, puede ser considerado un capitalista autónomo, que participó con el 20% de las acciones de Puma y Arsil. El Cuadro A.8 nos muestra qué funciones tienen y en qué empresas actúan los diferentes miembros del grupo.

### *El desarrollo desigual*

Del mismo Cuadro A.8 y del desarrollo histórico que hemos estudiado, surge claramente que no todos los hijos de un capitalista y no todos los miembros de un grupo se enriquecen por igual. Dentro de un grupo también hay lucha, hay ganadores y perdedores.

Si comenzamos por Guillermo y sus hijos, resulta claro que fue Guillermo F. y no Arturo quién tendió a concentrar riqueza y a tener una mayor participación en las empresas del grupo. Si estudiamos a los hi-

**ARBOL GENEALOGICO DE LA FAMILIA STRAUCH (1)**



(1) Los nombres subrayados son los de aquellos que cumplen hoy funciones de dirección en las empresas del grupo

jos de Guillermo F. resulta claro que es Elbio A. quien mayor protagonismo tuvo. No solo es su predominio claro frente a Federico Engel (cosa que no extraña dada su no descendencia sanguínea) sino también frente a Guillermo R. Esto se expresa, entre otras cosas, en el predominio de los Strauch Bofill frente a los Strauch Garicoche. El futuro dirá cómo evolucionan los Strauch Bofill. Sin embargo ya es clara la presencia de Elbio Luis al frente del grupo, posición que se ve fortalecida, entre otras cosas, por un muy apropiado casamiento con Gloria Aznárez: lo que la herencia pulveriza el casamiento concentra. La pregunta cabe de porqué acostumbran estas familias poderosas tener tantos hijos y dispersar la riqueza acumulada. Del caso Strauch podría surgir como explicación parcial que quien más hijos tiene más puede concentrar, mayor control directo de la gestión puede ejercer. En estos casos, la participación en la gestión y las consiguientes remuneraciones, re-



### Cuadro A.8.

#### Jerarquías y desarrollo desigual en el grupo Strauch (con información de alguna de sus empresas) (1)

|                                     | Conatel | Fibratex | Pamer            | Polímeros | Strauch y cia. | BPU | Total               |
|-------------------------------------|---------|----------|------------------|-----------|----------------|-----|---------------------|
| <b>3a. generación</b>               |         |          |                  |           |                |     |                     |
| Elbio A. (casado con Bofill)        |         | 5        | 5                |           |                | 5   | 15                  |
| Guillermo R. (casado con Garicoche) | 5       | 4        | 2                |           |                |     | 11                  |
| <b>4a. Generación</b>               |         |          |                  |           |                |     |                     |
| <i>Rama Strauch Bofill</i>          |         |          |                  |           |                |     |                     |
| Elbio L. (casado con G. Aznárez)    | 5       | 2        | 5                |           | 5              |     | 17                  |
| Miguel P. (casado con M. Solari)    |         | 5        | (4) <sup>2</sup> | 3         | 3              |     | 12(15) <sup>2</sup> |
| Luis M. (casado con F. Mezzera)     |         | 3        |                  |           |                |     | 3                   |
| Jorge A.                            |         |          |                  |           | 3              |     | 3                   |
| <i>Total Strauch Bofill</i>         |         |          |                  |           |                |     | 35(38) <sup>2</sup> |
| <i>Rama Strauch Garicoche</i>       |         |          |                  |           |                |     |                     |
| Guillermo L.                        | 4       | 4        |                  |           | 2              |     | 10                  |
| Juan A.                             |         |          |                  |           |                |     | -                   |
| <i>Total Strauch Garicoche</i>      |         |          |                  |           |                |     | 10                  |

(1) Hemos ponderado de forma diferente los distintos puestos en los directorios. La participación en los directorios es una forma importante de control pero también de distribución de ganancias. La ponderación ha sido la siguiente: Presidente=5 puntos, Secretario=4 pts., Vicepresidente= 3 pts., Vocal=2 pts. Este cuadro debe ser completado con información de otras empresas del grupo.

(2) En Pamer el secretario es Luis Valdéz del Pino, yerno de Miguel P. Strauch Bofill. Ese cargo lo sumamos por ello a Miguel P. y a los Strauch Bofill.

sultan ser una forma muy importante de distribuir plusvalía. ¡Claro que esta estructura empresarial de base familiar es tradicional y conservado-

ra! Pero puede decirse que es la forma dominante de la gestión de la clase dominante uruguaya.

### *Investigación y desarrollo*

No podemos culminar esta biografía del grupo Strauch sin hacer mención a un problema cardinal de la sociedad uruguaya: su carácter subdesarrollado y dependiente. ¿Qué relación existe entre esas características de la sociedad uruguaya y un grupo económico como el que venimos tratando?

Se trata sin lugar a dudas de un tema complejo para el que no caben respuestas simples. Creemos que el carácter subdesarrollado y dependiente de la economía uruguaya no surge exclusivamente de determinantes externas sino que, por el contrario, también depende de particularidades internas de la sociedad uruguaya. Entre ellas queremos resaltar justamente el rol de la estructura económico-social como elemento explicativo muy importante de tal estado de cosas. Parece entonces necesario emprender el estudio de la responsabilidad que cabe y del rol que han jugado los distintos actores sociales y, en especial, estos actores que concentran una importante parcela de poder económico, social y político.

El Grupo Strauch es el grupo económico más importante del país; los dueños del capital son igualmente responsables de la gestión de sus empresas. A pesar de su enorme poder y riqueza, no conocemos que este grupo tenga actividad en lo que se ha dado en llamar investigación y desarrollo, es decir, producción de tecnología. Es hoy reconocido universalmente que este aspecto es central para el desarrollo de cualquier sociedad; que el desarrollo económico es imposible sin buscar el propio y relativamente autónomo desarrollo tecnológico, al menos en algunas áreas. Este desarrollo tecnológico tiene una dimensión social muy importante: la tecnología no se desarrolla en el vacío sino en cierto marco social y por ciertos grupos sociales. Cabe entonces hacerse la siguiente pregunta a la luz de la experiencia concreta de nuestro país: ¿podemos cifrar expectativas en que este tipo de agente social impulse el desarrollo tecnológico de nuestro país? ¿podemos esperar iniciar un proceso de desarrollo económico apoyándonos en la fuerza de estos actores sociales? La respuesta parece ser claramente

negativa, al menos en lo que respecta al plano tecnológico, aunque no creemos haber hecho más que plantear el problema.

## **EL GRUPO SOLER GARMENDIA**

El grupo está integrado por los hermanos Jorge, Horacio, Ernesto y Daniel Soler Garmendia. El origen del grupo estuvo vinculado al comercio importador, característica que ha mantenido a los largo de toda su trayectoria, no obstante su expansión al plano industrial y financiero.

### **Los inicios y el complejo Casa Soler**

El grupo SOLER GARMENDIA tiene sus antecedentes en la fundación de Casa Soler en 1909 por Juan Soler Díaz. Presumiblemente la tienda vendía ropa y telas importadas en alto porcentaje, aunque la producción nacional iba en aumento.

Casa Soler creció en dos direcciones. Horizontalmente fue ampliando su cadena de tiendas, llegando incluso al interior del país. Verticalmente fue armando un complejo que llegó a cubrir la producción de prendas de vestir, para su venta en las tiendas y para exportar, comercio minorista (Casas Soler), crédito para el consumo y propaganda comercial.

En 1948 se fundó la empresa CREDITOS S.A. dedicada a financiar el consumo privado vinculado a las ventas de las Casas Soler. Posteriormente el grupo adquiriría la empresa CAPURRO PUBLICIDAD, una vieja empresa fundada en 1910, que se movía en el negocio de la propaganda comercial. La integración vertical en el plano productivo culmina con la empresa RELOS (Soler deletreado a la inversa), dedicada a la producción de prendas de vestir.

La expansión de este complejo, que tenía su eje en la parte comercial, encontró en el estancamiento del ingreso nacional de fines de los 50 y del 60 un límite difícil de superar. Si bien los cambios en las técnicas económico-financieras, vinculadas a la expansión del crédito al consumo, permitieron al complejo CASA SOLER sobrevivir a la crisis, cosa que no lograron otros competidores, el complejo no permitía la reinver-

sión del excedente apropiado y sustentar la expansión del grupo. Otras serían las actividades expansivas en la década del 60.

### **La creación del complejo automotriz en los 60**

Pocas fueron en la década del 60 las actividades económicas que mostraron cierto dinamismo. Sin duda aquellas vinculadas a las ramas industriales que protagonizaron la gran expansión capitalista de la post-guerra y que aparejaron grandes cambios en las pautas de consumo estuvieron entre las que mayores oportunidades de inversión crearon.

Entre ellas cabe mencionar la industria automotriz, las electromecánicas y las químicas. Hay dos aspectos de este crecimiento en Uruguay que habría que resaltar: estas ramas no crecen por aumento del ingreso y cambio en la estructura de la demanda en los 60 sino por las dificultades de inversión productiva y por cambios importados en las pautas de consumo. En segundo lugar, el momento comercial-importador tiene mucho peso, constituyendo el valor agregado nacional una pequeña parte.

Los cambios en la política económica iniciados en 1959 terminaron por crear, aunque de forma no lineal, condiciones favorables para el desarrollo de la industria automotriz nacional. Las reglamentaciones que siguieron a la ley de diciembre del 59 crearon una situación por la cual la importación de partes pagaba menos recargos que la importación de vehículos enteros y armados.

Los hermanos Soler Garmendia, nietos de Juan Soler Díaz, aprovecharon esta situación y crearon en 1961 dos empresas importadoras de autos desarmados: Quintanar S.A y Santa Rosa Automotores S.A. Para ello los Soler se asociaron a otro grupo económico -el de los Güelfi- con tradición en el comercio importador de autos, maquinaria y repuestos. El sistema no era muy rentable ya que los autos importados eran desarmados en los países de origen por personal no calificado, lo que dificultaba el rearmado. Además el desarme aumentaba el cubillaje y los gastos de envío.(156)

A partir de 1962 las firmas europeas accedieron a fabricar los vehículos preparados para ser enviados sin armar. Es entonces que la firma importadora SADAR, que desde 1950 venía importando el automóvil Peugeot, funda la fábrica NORDEX (1962), la que contaría con una

banda de ensamblado. Los Soler entraron como socios en NORDEX y también fundaron en 1963 la empresa DASUR, que habría de dedicarse a la fabricación de autopartes.

El marco legal para el desarrollo de la industria automotriz mejoró cuando en 1966 la legislación define el concepto de kits como "lista de componentes importados (conjuntos, subconjuntos, partes y piezas) que complementadas con las de origen nacional y ensambladas en el país, constituyen un vehículo automotor completo y sobre ruedas". Además se prohíbe la inclusión en el kit importado de cámaras, cubiertas, vidrios planos, baterías y tapicería, buscando estimular la producción nacional de los mismos. Igualmente la legislación del 66 buscó estimular el intercambio comercial compensado en el marco de la ALALC, buscando la ampliación de los mercados. Esto consistía en el no pago de recargo a las importaciones desde aquellos países a los que se exportaban mercaderías de la industria automotriz uruguaya.

A pesar de estas ventajas fijadas por ley, la situación deficitaria del balance comercial del país durante esa década, llevó a subas prolongadas de los recargos de importación e incluso a la prohibición de toda importación de autos viejos y kits. Tal fue el caso, por ejemplo, entre el 1º de junio de 1965 y el 7 de junio del 68 (exceptuando unos pocos meses en 1967).

Finalmente un nuevo estímulo a la industria automotriz da la legislación en 1970, cuando un decreto (13/3/70) suma al desarme obligatorio y la integración de partes nacionales, la fijación de porcentajes obligatorios de integración de partes nacionales y exportaciones compensatorias obligatorias. Esto último condujo a acuerdos con Argentina (1970) y Brasil (1973) sobre desgravaciones mutuas.

En esta nueva etapa de profundización del momento industrial nacional, el grupo Soler quedó enmarcado en los acuerdos comerciales con la Argentina y la colaboración con las marcas francesas producidas en ese país, desde donde las empresas del grupo Soler importarían los kits.

Podría entonces concluirse que la incursión del grupo Soler en una actividad productiva tan importante tuvo un elemento dinamizador externo: la evolución de una legislación para la rama automotriz, que buscaba disminuir los desequilibrios de la balanza comercial. Esta importante actividad productiva del grupo sería una excepción en su trayec-

toria.

## **El grupo Soler en la década de los 70**

La década del 70 fue la década de expansión de la industria automotriz. En esta rama el grupo Soler había logrado un peso nada despreciable. En 1976 controlaba el 29.0% de la oferta de autos y camionetas, una cifra de 1.500 al año. Entre 1976 y 1979 el consumo de autos nuevos subió enormemente en el país pasando de 5065 a casi 14000, es decir, un crecimiento del 280%. Las empresas del grupo Soler también aumentaron sus ventas fuertemente pasando de casi 1500 a casi 2800 unidades. Sin embargo su crecimiento de 190% (23.5% anual) no alcanzó para mantener sus posiciones en el mercado bajando de 29 a 21%. Esta pérdida de posiciones podría explicarse por la rigidez de las empresas de los Soler en sus relaciones con la industria automotriz argentina y la mayor competitividad desarrollada por la similar brasilera. Las empresas uruguayas vinculadas a las marcas brasileiras, que producían a menores costos, fueron ganando partes del mercado. De todas formas, no podemos decir que los Soler hayan tenido dificultades en los 70. En 1975 fundaron la empresa MAXI S.A., que habría de fabricar autopartes de poliuretano. Esta empresa fue resultado de una asociación con capitales argentinos y está íntimamente ligada a DASUR: ambas tienen el mismo directorio. También vinculada al complejo automotriz del grupo Soler surge la empresa productora de tapizados para autos NORTEL y la empresa de ventas de autos usados QUINTAPLUS.

La década del 70 también fue testigo de la iniciación de los Soler en un nuevo rubro: la importación y venta al por menor de artículos electrodomésticos y otras mercaderías. Aún cuando se trata de nuevos artículos hay que destacar la permanencia del grupo en el mercado importador.

En 1973 la empresa CREDITOS S.A. se amplía fundando la cadena CENTRO ELECTRICO. El creciente consumo de electrodomésticos en

el país tiene una parte de explicación en un proceso externo, caracterizado por su creciente consumo, el aumento de la especialización y escala de producción y en el abaratamiento de los precios de los mismos. En Uruguay el consumo de electrodomésticos se vio beneficiado por la liberalización del comercio importador y por la redistribución regresiva del ingreso llevada a cabo por la dictadura, que permitió el crecimiento de una capa de población de ingresos medios y altos, que destina un alto porcentaje de dichos ingresos al consumo suntuario. La expansión de este tipo de consumo, permitió al grupo Soler también desarrollar un conjunto de actividades complementarias, integradas verticalmente al comercio importador. En algunos casos las nuevas empresas no solamente iban a estar integradas al complejo CREDITOS-CENTRO ELECTRICO sino al CASA SOLER y el AUTOMOTRIZ.

Así vemos surgir un conjunto de casas de crédito. Además de CREDITOS S.A. tenemos a PROLOGO S.A. que también trabaja con CENTRO ELECTRICO, a BERLY S.A. que trabaja con Casa Soler o Soler Hnos, como se ha pasado a llamar, y ROYALTIES S.A.

En el rubro de las casas importadoras tenemos a DEPANEL que importa para CENTRO ELECTRICO y a QUINTALICO S.A., que importa una variedad de productos y en especial bebidas alcohólicas, algunas de las cuales son embotelladas en el país.

En el plano de la publicidad la empresa CAPURRO PUBLICIDAD, cuyo nombre legal es MENON S.A., crea también la empresa POSTER S.A., que produce materiales de propaganda. Este subcomplejo propagandístico trabaja para las empresas del grupo.

Relacionada al complejo CREDITOS-CENTRO ELECTRICO surge la empresa inmobiliaria SOLTEX, que facilita la adquisición de locales comerciales. Igualmente la recientemente fundada CREDITUR, es una agencia de viajes en estrecha relación con CREDITOS S.A.

En otras áreas podemos mencionar la existencia de la empresa REMOL SA, que según algunas informaciones sería la empresa administrativa del grupo y en especial la participación de los Soler en la SURINVEST Casa Bancaria S.A. En esta última encontramos en 1981 y 82 a Daniel Soler Garmendia como vicepresidente. Su desaparición posterior no quiere decir que el grupo no tenga capital en dicha institución. Allí están asociados a diferentes capitales extranjeros (Unibanco de Brasil, Banca Roberts de Argentina, Samuel Montagu and Co. de Ingla-

terra, la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial) así como a otros capitales nacionales como los CARDOSO CUENCA-SAAVEDRA (Arrozal 33; supermercados DISCO, Dumbo, Chip y otros de Punta del Este, Banco Comercial, etc).

### **El grupo Soler en la década del 80: crisis y salvataje.**

La década del 80 empezó con dificultades para el grupo Soler, debidas a un drástico cambio en la política automotriz de la dictadura y a la crisis posterior. Pero dificultades no siempre son pérdidas.

La política de la tablita había llevado a sobrevaluar la moneda nacional, lo que abaratando la moneda extranjera hacía menos costosa la importación en relación a los costos internos. De esta manera, la producción automotriz nacional exigía crecientes márgenes de protección lo que hacía más marcado el contraste, entre esta rama de la industria y la política general de liberalización comercial. En 1980 se liberalizó entonces la importación de autos, lo que además mejoraría las posibilidades fiscales del Estado.

El grupo Soler fue de los más afectados por ese cambio de política. Mientras la mayoría de los importadores de kits no producían los componentes nacionales sino que los encargaban a otras empresas, el grupo Soler era el más integrado en la producción. Los años 80 y 81 mostraron un gran aumento de la oferta de autos y camionetas por las facilidades para importar. Mientras en 1979 se habían vendido 14000 vehículos, en 1980 y 1981 la cifra subió a 21000 y 29000 respectivamente. Lo vendido por el grupo Soler apenas subió de 2769 a 2814 y 2227 respectivamente, bajando su participación del 19.8 al 11.1% en 1981. En este nuevo período, los Soler abrieron la firma IRSOL S.A. importadora de autos MITSUBISHU.

A partir de 1982 y en especial con la ruptura de la tablita, la importación y venta de autos sufre un colapso. En 1983 se vendieron solamente 3761 autos y camionetas contra 29000 de 1981; las ventas de los Soler cayeron proporcionalmente.

Si bien puede decirse que el grupo Soler se vio afectado por la crisis posterior a 1982, y por las medidas de 1980, hay que tener en cuenta las ventajas de la diversificación y la evolución global del grupo. Así como la sobrevaluación del peso quitaba competitividad a la producción



nacional, el abaratamiento de las importaciones permitía aumentar el consumo de bienes importados. En esa área, la importación y comercialización de productos importados, los Soler estaban muy desarrollados, por lo que deben haber hecho enormes ganancias.

En cuanto a las pérdidas ocasionadas por el cambio de política automotriz y la ruptura de la tablita, el Estado se ha encargado, ya sea en su versión dictatorial o democrático-financiero-tutelada, de hacerlas decrecer y eliminar el sufrimiento de la paga de intereses así como de ignorar el destino de las ganancias. El grupo Soler fue el principal deudor, cuyas carteras fueron compradas por el Banco Central. El grupo debía 37.1 millones de dólares al Bafisud, Santander, River Trade, Citibank, Banco Exterior y Surinvest, entre otros. Se trataba del 10.3% del total de la venta de carteras. El 65% de los 37.1 millones de deuda fueron contraídos por las empresas automotoras. Esa deuda, cuyo actual acreedor es el BCU, no ha sido pagada y tampoco sus intereses. Una renegociación llevaría hoy a grandes beneficios para el grupo Soler en forma de perdón de intereses no pagos, baja de la tasa de interés, etc. Quien pagó todo a los acreedores nombrados y ahora regala es el Estado.

El Gráfico N°8 muestra la estructura del grupo Soler en la actualidad.

## **HISTORIA DEL GRUPO AZNAREZ**

### **Los inicios**

El fundador de lo que con el transcurso del tiempo sería el grupo Aznárez fue el Ingeniero Agrónomo Alejandro Aznárez, quien probablemente nació hacia 1830 y tuvo su período de actividad en la segunda mitad del siglo XIX. Este hombre fundó una granja en el departamento de Cerro Largo y luego una colonia agrícola y participó en diferentes pequeñas empresas industriales. Este inicio marcaría toda la trayectoria futura del grupo, que habría de permanecer fuertemente ligado a la producción agropecuaria y a su industrialización.

## **El inicio del complejo azucarero**

Gregorio Aznárez, nacido hacia 1850 e hijo de Alejandro Aznárez, continuó la trayectoria de su padre iniciando nuevas actividades industriales. Entre lo más importante debe destacarse la instalación de una refinería de azúcar en Montevideo a fines del siglo XIX. Se trató de una empresa conjunta con José Díaz y llevó el nombre de Díaz Aznárez y Cía. José Díaz fue, a su vez, fundador de otro grupo económico aún presente en nuestros días y que ha permanecido fuertemente aliado a los Aznárez, incluso por la vía familiar: el grupo Díaz Aznárez-Díaz Estapé.

La refinería trabajó con azúcar crudo importado aunque ya en 1903 fue instalado un ingenio azucarero en la Sierra, Maldonado, que comenzaría a industrializar una muy pequeña cantidad de remolacha azucarera nacional, que luego sería refinada en Montevideo. La actividad de la refinería vivió una gran expansión hasta 1924. Entre 1896-1900 y 1920-1922 la cantidad de azúcar refinada creció en un 3.6% por año promedialmente. De esta forma se cubrió más que el aumento del consumo en dicho período, constituyendo un intenso proceso de sustitución de importaciones. Este período significó una gran acumulación para Díaz Aznárez, que gozaban del monopolio de la refinación de azúcar.

## **Diversificación agrícola-ganadera**

Aznárez y Díaz participan en 1928 en la creación de CIPA (Compañía Industrial y de Productos Agrícolas) la que se dedicaría a la producción ganadera y de arroz.

Según diversas informaciones Gregorio Aznárez desarrollaba también otro tipo de actividades industriales como la destilación de alcohol, la producción de glicerina de almidón y de sarnifugos y jabones. Además tenía la firma importadora-exportadora Gregorio Aznárez e Hijos.

La última obra de Gregorio Aznárez parece haber sido iniciar la fundación de la sociedad anónima RAUSA, que culminó en 1937. Sin embargo no sería él quien integraría el primer directorio sino su hijo, el ingeniero Julio Gregorio Aznárez Simondino, quien desde 1931 era el secretario de CIPA y quien en 1935 había sido designado presidente

de la recientemente creada Compañía Agropecuaria, Comercial e Industrial Aznárez S.A..

Otro destacado integrante del directorio de RAUSA, que en realidad fue la continuación de Díaz Aznárez y Cía, fue el ingeniero Alejandro Díaz Aznárez. Este era hijo de José Díaz, cofundador de la refinería, quien se había casado con una hermana de su socio. El hijo llevaba el nombre de su abuelo materno, Alejandro Aznárez.

Este Alejandro Díaz Aznárez no se quedó atrás en cuanto a diversificar sus actividades. Según Jacob integró el primer directorio de FUNSA, cuando esta empresa se fundó en 1935, así como el directorio de Industrias del Calzado S.A. y de Algodonera Uruguay S.A. en 1938 (157).

Es difícil establecer hasta qué punto los primos Aznárez Simondino-Díaz Aznárez integraron un único grupo económico o si eran dos grupos autónomos muy unidos a través de intereses comunes en algunas empresas (tierras, Aznárez S.A. -jabones, glicerina, etc.- en el caso de Aznárez y FUNSA, ICSA, AUSA, etc. en el caso de Díaz). Esta última hipótesis, la de grupos autónomos pero muy aliados, parece ser la más adecuada al menos para este período.

En este caso podríamos decir lo siguiente de la situación de estos grupos en la década del 30:

Aznárez se había constituido como grupo económico con un importante grado de diversificación al iniciar la refinería de azúcar a principio de siglo, ampliando tal diversificación con CIPA al declinar la industria azucarera a fines de la década del 20. Díaz se diversificaría primeramente con el ingreso a CIPA (en la que tuvo una participación menor) intensificándose el proceso en la década del 30 con la participación en FUNSA, ICSA y AUSA. Es importante señalar que Aznárez tiene su origen en el agro y se mantiene en actividades agro-industriales. Aunque la refinación del azúcar no tuvo en su inicio una base agrícola, rápidamente se intentó desarrollar dicha base. Como veremos los Aznárez jugaron luego un papel importante en ese plano. Por el contrario, Díaz tuvo su origen en el sector propiamente industrial y buscó diversificarse en esa área (textil, caucho, calzado, etc.)

## **Las décadas del 40 y del 50: Auge del complejo azucarero**

En las décadas del 40 y del 50 la expansión del grupo Aznárez vuelve a estar ligada a la expansión del complejo azucarero nacional, lo que en buena medida se explica por la evolución del precio internacional del azúcar y el crecimiento del ingreso nacional, con el consiguiente aumento del consumo de azúcar.

Entre fines de la década del 20 y hasta mediando la década del 30 el precio del azúcar había caído drásticamente, siguiendo una tendencia general de los productos alimenticios y las materias primas. Según informaciones de las Naciones Unidas el precio del azúcar subió de 37 en 1934-38 a 105 en 1950-52 (1924-28=100). Este aumento del precio del azúcar junto con el hecho de que el consumo de azúcar tuvo un gran crecimiento hasta fines de la década del 50 -relacionado con el crecimiento del ingreso- hubiese aparejado una enorme pérdida de divisas.

En 1940 RAUSA solicitó facilidades tarifarias para la importación de azúcar crudo para refinar, fundamentándolo en que tenía intenciones de instalar un nuevo ingenio. La rentabilidad del mismo estaría en función de la actividad de la refinería, por lo que la adquisición del crudo importado en condiciones ventajosas era una condición para ampliar la elaboración del crudo nacional. La solicitud fue aprobada fijándose como condición que se plantaran 500 has de remolacha azucarera y que el área sembrada aumentara anualmente con la misma cifra. El crudo a importar bajo condiciones ventajosas se limitó una vez más a 7.000 toneladas (decreto del 27/6/40).

Sin embargo las condicionantes internacionales llevaron a una gran expansión de la importación de crudo. Uruguay importaba azúcar refinada desde Inglaterra, que a su vez importaba el crudo de diferentes lugares. Ante la suba de los precios y las dificultades creadas por la guerra la importación directa de crudos de países como Perú se fue imponiendo, mediada por decretos como el del 3 de octubre de 1942, que permitió una importación extra de 10.000 toneladas de azúcar crudo. Por lo tanto, la década del 40 vio más que nada expandirse la refinación nacional del crudo importado, actividad en la que RAUSA tenía el monopolio. El azúcar crudo importado por RAUSA aumentó de un pro-

medio de 7.000 toneladas en 1935-39 a 55.000 en 1950-54 , es decir, un crecimiento del 15% anual promedialmente. Este gran crecimiento exigió una ampliación de la refinería en la segunda mitad del 40. Si bien la producción nacional de crudo siguió cubriendo una proporción baja de la oferta total, mostró un gran crecimiento en la década del 40 y el nuevo ingenio "Los Montes", en Canelones, se instaló en 1944.

Cuando en 1950 se aprobó una legislación que decididamente buscaba desarrollar el complejo azucarero nacional, el grupo Aznárez tenía un punto de partida muy ventajoso. La ley del 12/6/50 buscaba priorizar la producción de azúcar con materia prima nacional, subordinando a ella la importación de crudo y a ésta última la de azúcar refinada. Al amparo de dicha política surgieron 2 competidores de Aznárez en la producción azucarera: Azucarlito (establecida en Paysandú con capitales nacionales que luego se asociaron a los franceses Beghín Say) y CAINSA (que se estableció en Artigas industrializando caña de azúcar y cuyos capitales eran norteamericanos). Pero RAUSA amplió consecutivamente su capacidad productiva tanto en Los Montes como en la Sierra. Estas ampliaciones se vieron beneficiadas por las ventajas que RAUSA tenía en la importación del crudo. De acuerdo a la ley del 50, el crudo se podía importar en proporción a la producción de azúcar crudo nacional. Así RAUSA se adjudicó el 74% del azúcar crudo a importar, además de poder refinar el que correspondía a Azucarlito que no tenía refinería propia (158). La refinación del crudo importado era protegido mediante la incorporación del crudo a la lista de materias primas, lo que permitía importarlo a tipos de cambio muy favorables, es decir, pagando muy poco en moneda nacional por su precio de importación en dólares.

El sistema de precios funcionaba así:

El costo de producción de azúcar con materia prima nacional estaba muy por encima, tanto de la refinación nacional del crudo importado como del refinado importado. El precio al consumidor se fijaba en el medio del primero y del segundo. El alto precio al productor de la caña y de la remolacha azucarera se financiaba con un fondo (el Fondo de Estabilización del Precio del Azúcar) que, a su vez, era financiado con la diferencia entre el precio al consumo y el más bajo costo de producción del azúcar con crudo importado. Quiere decir que la falta de competitividad internacional del complejo se financiaba, en última instancia, con las facilidades para importar crudo a un bajo tipo de cambio, en relación al

azúcar refinado. A su vez, la efectividad de tal medida dependía de la evolución de la diferencia entre el precio internacional del azúcar y el costo interno de producción. Cuando el precio internacional sube y el costo interno sube menos, se mantiene o baja, el primero se acerca al segundo. Las divisas necesarias para importar el refinado y/o el crudo aumentan en este caso, lo que estimula la producción interna a la vez que se hace menos costosa la protección a la industria nacional, ya que la diferencia a cubrir se achica. Por lo tanto, es lógico que el complejo azucarero se haya expandido en momentos de altos precios internacionales del azúcar.

El grupo Aznárez se encontraba en todas las etapas de este complejo proceso, desde la producción de remolacha hasta la importación de azúcar crudo y refinado, lo que le permitía acumular todas las ventajas del sistema y contribuir decisivamente en la determinación de los costos.

Los años 50 al 57 mostraron una gran expansión del complejo azucarero, principalmente en lo referente a la producción del crudo nacional, que pasó de unas 3.000 toneladas anuales en torno a 1950 a más de 20.000 a fines de la década. Pero también la importación de crudos creció desde unas 30.000 toneladas los años 48-49 a más de 70.000 los años 1955-57, sustituyendo plenamente la importación de azúcar refinada.

### **Fin del auge azucarero para Aznárez y diversificación**

Hacia fines de la década del 50 cambian varias condicionantes del desarrollo del complejo azucarero. Desde el punto de vista de la demanda sucedió que el ingreso nacional se estancó, afectando igualmente al consumo, lo que coincidió con el agotamiento de la sustitución del azúcar refinado, todo lo cual quitó dinamismo al complejo. Desde el punto de vista de la oferta encontramos un doble proceso: una caída del precio internacional del azúcar y una importante caída de la productividad agrícola, que afectó en especial a los ingenios de Aznárez, ubicados en zonas de larga práctica de agricultura degradando las tierras y habiendo llegado a los límites geográficos que hacían rentable el cultivo, dados los costos de transporte. Esta evolución de la oferta determinó un significativo encarecimiento del subsidio al complejo azucarero, en un momento de crisis del sector externo de la economía uruguaya.

Ante esta situación una respuesta de los Aznárez parece haber sido la integración vertical con la producción de bebidas refrescantes, consumidoras de azúcar, un rubro que habría de ser protagonista de un importante cambio de las pautas de consumo y cuyo crecimiento iba a ser mayor que el del ingreso nacional. Desde 1958 puede constatare la presencia de los Aznárez en el directorio de Montevideo Refrescos S.A., compañía embotelladora de la Coca-Cola. La participación en el directorio podría garantizar dicho mercado para la empresa RAUSA.

La recuperación de la productividad agrícola y una suba fuerte del precio del azúcar en los años 62 y 63 llevaron a una recuperación de la producción con crudo nacional, que pasó a cubrir más de la mitad del consumo de los años 64-67 contra un 25% de los años anteriores. Este crecimiento desplazó nuevamente el cuello de botella del complejo al plano industrial y el gobierno declaró de interés nacional la instalación de nuevos ingenios.

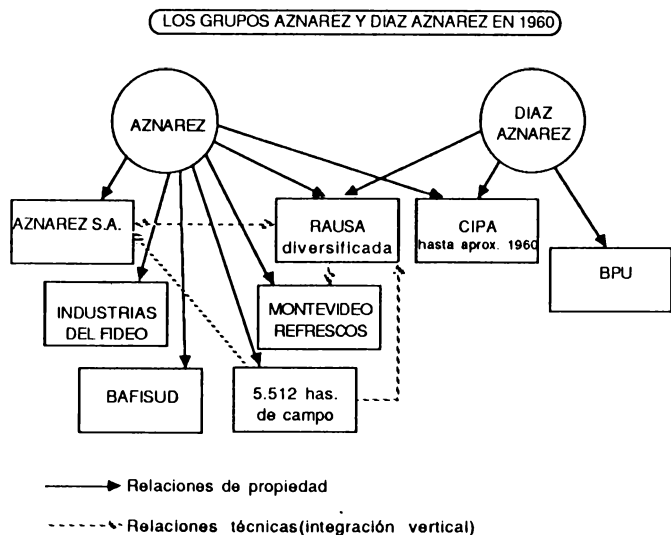
Pero en esta nueva etapa los Aznárez ya no tienen el mismo interés por el complejo azucarero. Su época de oro ya había pasado. El complejo en su conjunto ya no ofrecía al grupo Aznárez grandes posibilidades de expansión. Igualmente los Aznárez presentaron un proyecto de producción de jarabe para insumo en la producción de bebidas. A pesar de que el proyecto fuera aprobado no fue puesto en práctica, con lo que el crecimiento de la producción azucarera en las zonas de influencia de los Aznárez se detuvo.

RAUSA reorientó en cambio su producción hacia la ganadería intensiva, la producción forestal y de semillas. Se usaron los subproductos del azúcar para la cría intensiva de ganado porcino y bovino y se instaló un matadero propio para el abasto a Canelones y Montevideo. Esta tendencia se ubica en un contexto en que la evolución internacional del precio de la carne estaba sirviendo de base al fortalecimiento de un modelo agroexportador basado en las ventajas comparativas del sector ganadero (159). Esta diversificación de RAUSA coincide con el retiro de Aznárez de CIPA, donde se desarrollaban actividades similares.

Los Aznárez tampoco fueron ajenos al gran negocio de la década del 60: la actividad bancaria. Alejandro Díaz Aznárez figura junto a Strauch en el Banco Popular del Uruguay en 1955. En 1961 Julio Gregorio Aznárez era vicepresidente del Bafisud (Banco Financiero Sudamericano). En esta etapa la actividad bancaria parece ser más una forma

de orientar los excedentes de sus empresas hacia inversiones rentables que el de captar recursos financieros para sus empresas.

Podríamos intentar una nueva síntesis del nivel de desarrollo del grupo Aznárez y de Díaz Aznárez hacia la década del 60. Los resultados sintetizados en el Gráfico 32 merecen los siguientes comentarios:



**Aznárez:** -descontando la participación en Bafisud, el resto de las actividades muestran una gran integración vertical de tipo agroindustrial, donde es difícil separar procesos de producción autónomos.

-si bien la actividad ganadera vincula al grupo en cierta forma al sector externo, el centro de gravedad ha sido el mercado interno, lo que comienza parcialmente a revertirse durante la década del 60.

-la creación de sociedades anónimas parece haber sido, en la década del 30, la forma de resolver los problemas de financiación, mientras que la participación en la banca en la década del 60, buscaría más bien ubicar excedentes.



-si bien los Aznárez crearon nuevas empresas los rubros eran similares y muchas veces se trató de transformaciones de viejas empresas para adaptarlas a nuevas circunstancias.

Díaz Aznárez:

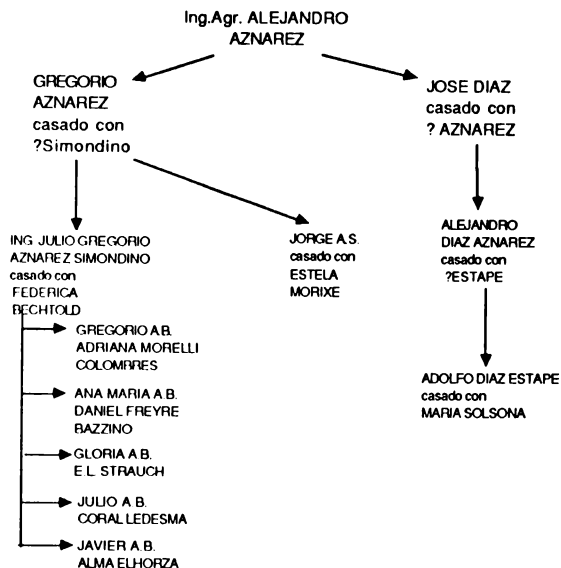
-como ya habíamos mencionado el grupo Díaz Aznárez tenía un origen industrial y había tendido a una diversificación en el área industrial en la década del 30. En la década del 40 participan en IMFASA, una empresa de construcción. De todas esas inversiones (FUNSA, ICSA, AUSA) no quedan rastros en la década del 60 por lo que queda la duda sobre la suerte que corrieron.

-Alejandro Díaz Aznárez aparece como vocal del Banco Popular del Uruguay en 1955-56 y pasa a ser vicepresidente en 1963, cuando Strauch aparece como Presidente después de haber sido vocal.

-queda, por lo tanto, la duda de hasta qué punto el grupo Díaz Aznárez se mantiene como un grupo independiente, con un área autónoma girando en torno al BPU o si, por el contrario, permanece como un grupo menor subordinado al grupo Aznárez en RAUSA (y en CIPA hasta que se retiran de allí). El hecho de que al abandonar el BPU el grupo Díaz Aznárez no vuelva a aparecer por otro lado hace pensar que incluso su participación en el BPU estaba en el marco de un trabajo conjunto con Aznárez. Como veremos, Strauch y Aznárez, además de tener relaciones familiares, irían a realizar inversiones conjuntas a fines de los 70. Quienes quedaron al frente del BPU hasta su venta en 1969 eran el Arquitecto y el Dr. Carlos García Arocena, hermano y sobrino respectivamente de Haroldo García Arocena, quien presidiera el directorio de Montevideo Refrescos desde 1963 a 1984. Carlos García Arocena, yerno de Elbio A. Strauch y cuñado de Elbio L., sería coinversor de Puma con los Strauch.

Podríamos entonces aventurar la hipótesis de que si el grupo Díaz Aznárez era un grupo autónomo en la década del 30, su política de diversificación no fue tan exitosa como sus inversiones en RAUSA, quedando cada vez más subordinado a los Aznárez, quienes tenían mayor control sobre Rausa así como sobre el conjunto agroindustrial en que Rausa estaba inmersa. En síntesis, la estrategia Aznárez parece haber sido la más exitosa, es decir, una estrategia que no abandonó la vinculación a las riquezas naturales del país.

ARBOL GENEALOGICO DE LA FAMILIA AZNAREZ



## La actividad gremial del grupo

Si bien este estudio no pretende ser exhaustivo, sino más bien mostrar algunos datos básicos y formular hipótesis, cometería una importante omisión si no tomara en cuenta la actividad gremial del grupo Aznárez.

Ya Gregorio Aznárez había tenido una importante actuación en la Unión Industrial del Uruguay en la década de 1910, habiendo sido presidente en 1919 y 1920. Pero aquí nos interesa señalar la participación de su hijo Julio Gregorio Aznárez como Presidente de la Cámara de Industrias los años 1956-1958, un período muy crítico de la vida del país, en que la crisis económica se desató con total claridad. En momentos en que la política del ministro Ledo Arroyo Torres buscó cada vez más estimular la recuperación del sector exportador, poniendo trabas a la

importación de diferentes materias primas, la Cámara de Industrias tendió a apoyar dicho proceso, coincidiendo en la necesidad de limitar la importación de materias primas a los casos indispensables. Esta política ocasionó descontentos en la Cámara de Industrias creando una importante crisis de convocatoria y representatividad (160). No es casual que mientras los presidentes de la Cámara de Industrias duraban 4 años en sus funciones (2 períodos) Aznárez no fue reelecto después del 1º. También es importante destacar que el mismo Aznárez integró el Consejo Directivo de la Cámara Mercantil de Productos del País el año 1956. Es importante la coincidencia de que Rodolfo J. Raffo (Fábrica Nacional de Papel, Grafex, Fanacoli, Egam-Alcan, barraquero y terrateniente) fuera secretario de la Cámara de Industrias bajo la presidencia de Aznárez y vicepresidente del Consejo Directivo de la Cámara Mercantil de Productos del País cuando Aznárez la integraba. En 1959 Juan Carlos Raffo, padre de R. J., fue presidente de la Asamblea Nacional en representación del Partido Nacional, victorioso en base a su alianza con el ruralismo.

No podríamos decir que la salida de Aznárez del Consejo Directivo de la Cámara de Industrias le haya significado una pérdida total de influencia. Su sucesor fue Gervasio de Posadas Belgrano, compañero de directorio de Montevideo Refrescos - vinculado además a ILDU y otras empresas- y posteriormente Horacio Abaddie Santos, viejo compañero del directorio de CIPA. Y si quisiéramos seguir con el posterior dirigente encontraríamos a Alfredo Deambrosis, principal del grupo Deambrosis, integrante del directorio de Montevideo Refrescos, asociado a Díaz Aznárez en IMFASA y a Strauch en BAO; etc, etc.

### **El grupo Aznarez bajo la dictadura**

El grupo Aznárez tuvo un buen debut bajo la dictadura: el Ingeniero Agrónomo Julio Aznárez Bechtold, uno de los hijos de Julio Gregorio Aznárez Simondino, fue Ministro de Agricultura y Pesca entre los años 1974 y 1976. Se trata indudablemente de un puesto nada despreciable para un grupo económico que siempre tuvo su base en el sector agropecuario. Tal vez ello haya contribuido a la importancia que el gobierno dictatorial otorgó al azúcar, que tanto en el Cónclave de San Miguel (1973), el del Parque Hotel (1976) y el de Solís (1977) mereció

una consideración especial. Si bien el azúcar no fue considerado viable en el marco de la política de promoción de exportaciones por no tener ventajas comparativas para producir económicamente para el mercado internacional, se definió como el objetivo de la política oficial el de "asegurar el autoabastecimiento" vistos el "carácter intensivo del cultivo y su acción civilizadora y mejoradora de la tierra", el "gasto de divisas que la producción nacional permitirá sustituir" y "la situación irreversible que significa la capacidad industrial instalada y el endeudamiento externo que ello comporta". (161)

Pero ya vimos que el complejo azucarero no ofrecía al grupo Aznárez posibilidades importantes de reinversión, aunque no dejaba de ser una fuente importante de excedentes.

El negocio de la carne también tuvo sus contratiempos y ofrecía limitadas posibilidades de acumulación, teniendo en cuenta las grandes fluctuaciones del mercado y los precios internacionales.

En dos importantes proyectos de inversión encontramos a los Aznárez durante la dictadura y ambos contaron con el respaldo de facilidades de crédito en función de sendas declaratorias de interés nacional. En ambos casos el grupo Aznárez se mantiene vinculado a las riquezas naturales del país.

El primero consistió en la fundación a fines de los 70 de la empresa pesquera ASTRA, asociándose con el grupo Strauch. Esta asociación para fundar "el principal proyecto en el complejo pesquero uruguayo desde sus inicios" (162) se basaba en una relación familiar: el matrimonio Elbio L. Strauch Bofill, actual principal del grupo Strauch, con Gloria Aznárez Bechtold, hija de Julio Gregorio Aznárez Simondino y hermana del citado Ministro de Agricultura y Pesca, que además iría a ser presidente de ASTRA. Como desarrollamos un poco más al tratar el grupo Strauch, el proyecto ASTRA también constituyó una asociación con otros capitales extranjeros como la Corporación Financiera Internacional (organismo del Banco Mundial) y de la National Sea Products. Otras empresas extranjeras que concedieron créditos a Astra para la compra de bienes de capital terminaron integrando capital y controlando la gestión de la empresa ante las imposibilidades de ésta de pagar las deudas.

La otra gran inversión que data de 1982 fue la de Agroindustrias La Sierra (AILS). AILS produce jarabe de alta fructosa, un edulcorante lí-

quido a base de maíz para las bebidas gaseosas, usado como insumo para la Coca-Cola por Montevideo Refrescos, quien absorbe entre el 80 y el 95% de la producción de AILS.

AILS fue declarada inversión de interés nacional en 1982, cuando era Ministro de Industria y Energía W. Luciaro Aznárez, primo de los Aznárez y cuyo hijo trabaja en AILS. El propio proyecto de inversión de AILS fue realizado por la empresa CINDEC, la que era integrada por W. Luciaro Aznárez, entre otros.

AILS fue integrada por cuatro grupos de accionistas: Rausa 26,5%; The Coca-cola Export (filial de la casa central radicada en Atlanta, USA y cuyo representante es Lionel Hudson, integrante también del directorio de Montevideo Refrescos S.A.) 27%; IMASA (Industria del Maíz S.A., empresa argentina, fabricante del mismo producto en dicho país) 26,5% y por último la empresa norteamericana A.E Staley, proveedora de la tecnología, 20%.

En 1985 se decidió duplicar el capital, pero RAUSA e IMASA no contribuyeron, por lo que sus partes bajaron a la mitad, es decir 13,25%. La Compañía Staley y Coca-Cola duplicaron el capital y mantuvieron su 20 y 27% respectivamente, aportando Montevideo Refrescos el 26,5% que no aportaron IMASA y RAUSA. Tal vez la intención de RAUSA fue la de comprometer a Montevideo Refrescos (empresa presidida por Gregorio Aznárez en 1985) en su conjunto con los intereses de AILS.

Este proyecto de AILS es, como se recordará, una especie de nueva versión de la jarabería no concretada de mediados de los 60 y se inscribe una vez más en el marco de la integración vertical de las diferentes empresas de los Aznárez.

Como comprador de maíz a los productores AILS integra un oligopsonio. Antes de la entrada de AILS al mercado, la compra de maíz se la repartían IMSA (Industrializadora de Maíz S.A.), Pollos Moro y Pegs (que fabricaba raciones). Al entrar AILS al mercado hizo un acuerdo con IMSA por el que esta última se retiraba del mercado y AILS le suministraba almidón, extraído como subproducto. Un acuerdo similar realizó AILS con Moro, entregándole el Gluten Feed, otro subproducto de la molienda del maíz.

La actividad bancaria del grupo Aznárez culminó en el año 1982, con la famosa venta de carteras. Desde los inicios de la década de los 60 fi-

guraba el grupo Aznárez con el puesto de vicepresidente de Bafisud (Banco Financiero Sudamericano) en la figura de Julio Gregorio Aznárez Simondino. Durante la década del 70 alternaron responsabilidades Gregorio Aznárez Bechtold (hijo de Julio Gregorio Aznárez Simondino y hermano de Julio Aznárez Bechtold, Ministro de Agricultura y Pesca), Daniel Freyre Bazzino (casado con Ana María Aznárez Bechtold) y Haroldo García Arocena, presidente de Montevideo Refrescos desde 1963 a 1984 y hermano y tío, respectivamente, del Arquitecto y el Dr. Carlos García Arocena, ex socios de los emparentados Strauch en el BPU y futuros socios en PUMA S.A.. Un verdadero enrosque de relaciones. A fines de los 70 aparecen nuevos inversionistas en el Bafisud, se trata ni más ni menos que de los Ortolani, vinculados a la logia P-2.

Cuando la crisis financiera que culminara con la venta de carteras al BCU, el Bafisud estuvo entre aquellos bancos que fueron totalmente saneados por el Estado para poder ser vendidos a instituciones extranjeras. El Bafisud vendió carteras por 94 millones de dólares al BCU (163) después de lo cual fue vendido al NMB Bank de Holanda. Es decir que el grupo Aznárez se cuenta entre los dichos banqueros que contaron con la generosidad del Estado para cubrir las pérdidas de sus malos negocios con aquellas riquezas que lograron acumular justamente gracias a una intensa intervención del Estado a su favor, a lo largo de casi toda su historia.

Debemos completar la revisión de los intereses del grupo Aznárez con otros elementos:

- son dueños de un hotel en el balneario Bella Vista llamado justamente Hostería Bella Vista.

- son dueños del Edificio Artigas, ubicado en Rincón y Treinta y Tres, donde tienen sus oficinas importantes empresas multinacionales y grupos nacionales.

- en lo referente a la propiedad territorial no parece haber habido ningún aumento de la propiedad del grupo manteniéndose alrededor de las 10.000 hás, sumando a Aznárez S.A. y RAUSA. (Graf.34 p.346)

En el aspecto gremial Gregorio Aznárez siguió la tradición de su padre y abuelo siendo presidente de la Cámara de Industrias los años 1980 y 1981.

Sobre las relaciones del grupo Aznárez con el Estado durante la

dictadura no habría que agregar mucho más. De todas formas es elocuente el festejo del día del agricultor en 1980 en el pueblo Montes, pueblo que dió su nombre al primer ingenio de RAUSA. El día del agricultor comienza con un festejo en la plaza del pueblo a la que se bautiza con el nombre de "Coronel Feliciano Gonzalez", en cuyo homenaje habló el Interventor de la Biblioteca Nacional, Coronel Elbio Rodríguez. Presentes estaban el Jefe de la División Nº 1 del Ejército, el Ministro de Industrias y Energía y el titular de Seguridad Social, el Presidente de la Cámara de Industrias (ingeniero Gregorio Aznárez –vaya coincidencia–) y el de la Federación Rural. Luego del desfile cívico-militar, se pasa a entregar los premios en un escenario dentro del predio de la firma RAUSA. He aquí el modelo de la dictadura: el monopolio y el poder del Estado unidos para controlar la sociedad, desde la biblioteca hasta las gremiales, fundiendo e identificando el poder de la clase dominante con la sociedad: el ámbito "neutral" para entregar los premios es la casa del comprador, del monopolio, del poder, que así se "institucionaliza".

¿Se habrá revelado el cura que no figuró o es que el Jefe de la División también asumió su función?

## **FABRICA NACIONAL DE PAPEL**

### **¿Quiénes son los dueños de FNP?**

La Fábrica Nacional de Papel es un caso muy particular en la historia de nuestro país. Se trata de una sociedad fundada en 1897 por un grupo de capitalistas de origen italiano que, con alguna excepción, ya eran, o serían, los gestores de sendos grupos económicos nacionales, que actualmente tienen una destacada presencia económica, social y política en el Uruguay (el pulpo que significa FNP y la enorme red de vinculaciones entre grupos económicos y empresas puede apreciarse en el Gráfico Nº 35 de la primera parte de este libro). Llama la atención la impresionante estabilidad de dicha alianza, que ha perdurado durante casi un siglo. Los grupos económicos históricamente involucrados en FNP son: Sanguinetti, Zerbino, Raffo y Calcagno.

*El Grupo Sanguinetti, cuyo actual principal es Jorge Sanguinetti Sáenz, Ministro de Transporte y Obras Públicas, es además accionista muy importante de Arrozal 33, Arrozur, Monpar, Grupo Minuano y Banco la Caja Obrera, a la vez que es dueño de un tambo en Juan Lacaze y una estancia en Salto.*

*El Grupo Zerbino, uno de cuyos principales es el Ministro de Economía y Finanzas Ricardo Zerbino Cavajani, es además accionista de Alcan Aluminios del Uruguay, de Sociedad Televisora Larrañaga S.A. (Canal 12) y de Elaboradora de Metales S.A., a la vez que controla totalmente el laboratorio Cibeles, la fábrica J. Cavajani S.A. y es propietario de tierras y una cabaña ganadera.*

*El Grupo Raffo es importante accionista de Grupo Minuano, de Alcán Aluminios del Uruguay, de la fáb. Deambrosis y de la barraca Hernández Raffo y Cía, teniendo además en propiedad exclusiva la barraca Raffo y Cía, un tambo y una estancia. Juan Carlos Raffo es integrante del Honorable Directorio del Partido Nacional en representación del Herrerismo.*

*El Grupo Calcagno tiene importante participación en Frigorífico Modelo, Cinoca y Soldadura y Metalúrgica S.A., siendo también dueño de la arenera Santiago Calcagno.*

De más reciente participación en FNP es el Grupo Deambrosis, familiarmente vinculado a Calcagno y asociado a este en Cinoca y Bao. Calcagno tiene además participación en Montevideo Refrescos y sus dependientes (Hielogas, Tapas, La Ribereña y Agroindustrias La Sierra) en Opalina y Juan Benzo y Cía, además de ser dueño de la Cía de Oleaginosos y Mantequillas y de grandes extensiones de campo.

En un pasado no muy lejano estuvo vinculado a FNP el Grupo Cardoso Cuenca, que a su vez está asociado al Grupo Sanguinetti en Arrozur, Arrozal 33 y con participación en Surinvest Casa Bancaria, Supermercados Disco, Dumbo, Chip, etc y que tuviera una tradicional presencia en el Banco Comercial, comprado por el BROU en 1987.

Antes de estudiar cada uno de estos grupos veamos los orígenes e historia de FNP, esta gran empresa que, de acuerdo a su activo, se encontraba en 1978 entre las 10 empresas privadas más grandes del país y que tiene dos ministros en el actual gabinete de Julio María Sanguinetti (aunque bien podrían ser tres si tenemos en cuenta que Jorge Presno, Ministro de Industrias y Energía, integró el directorio de Alcan Aluminios del Uruguay, junto a Raffo y Zerbino).



## **Orígenes y evolución de FNP**

### **El surgimiento de la sociedad**

El primer antecedente de FNP lo encontramos en 1883 cuando Nicolás Calcagno instala una fábrica de papel en Pocitos. La fábrica fue cerrada cinco años después y al tiempo fue comprada por Alciro Sanguinetti quien la trasladó a cerca del cruce de las calles La Paz y Médanos.

Recién en 1897 se funda la Sociedad Industrial Cavajani, Puppo, Badi y Cía. En su directorio estaban Juan Cavajani, José Puppo, José Badi y los hermanos Nicolás y Santiago Calcagno. Esta sociedad compró la fábrica del ya fallecido Alciro Sanguinetti (y que había sido de Nicolás Calcagno) y la trasladó a Puerto Sauce, en el departamento de Colonia. Esta sociedad pasó a llamarse Fábrica Nacional de Papel S.A. el 28 de abril de 1913.

En el Cuadro V puede verse la continuidad existente entre estos fundadores y los actuales integrantes del directorio de FNP.

### **El crecimiento de FNP**

Según los propios propietarios la fábrica producía hacia principios de siglo un papel que competía bien con el similar argentino. El papel era producido con pasta importada. El Cuadro VI muestra la evolución de la capacidad de producción de papel de FNP, la que no debe confundirse con la cantidad efectivamente producida. Las fechas con información coinciden con la inversión en nuevas maquinarias.

## Cuadro A.9.

CUADRO V: PRESENCIA DE LOS CUATRO GRUPOS ECONOMICOS EN EL DIRECTORIO DE FABRICA NACIONAL DE PAPEL A LO LARGO DE SU HISTORIA (1897-1987)

|                                | 1900 | 1920 | 1940 | 1960 | 1980 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|
| Nicolas                        |      | †    |      |      |      |
| Santiago                       | ?    |      |      |      |      |
| C Ing. Santiago A.             |      |      | †    |      |      |
| A Ing. Juan V.                 |      | †    |      |      |      |
| L José J.                      |      |      | †    |      |      |
| C Eduardo                      |      |      |      | ?    |      |
| A Nicolás A. C. Deambrosis     |      |      |      |      | †    |
| G Juan Vicente C. Muñoz        |      |      |      |      | †    |
| N Tabaré Larraya (1)           |      |      |      |      | —    |
| O Ma Cristina Oribe de C.      |      |      |      |      | —    |
| Alfredo Raúl Deambrosis P.     |      |      |      |      | †    |
| (2)                            |      |      |      |      |      |
| Z Juan Cavajani                |      |      | †    |      |      |
| E Roberto J. Zerbino (3)       |      |      |      |      |      |
| R Roberto Zerbino Cavajani     |      |      |      |      |      |
| B                              |      |      |      |      |      |
| I                              |      |      |      |      |      |
| N                              |      |      |      |      |      |
| O                              |      |      |      |      |      |
| R José Puppo                   | ?    |      |      |      |      |
| A Romeo Puppo                  | ?    |      |      |      |      |
| F Juan Reinbacher (4)          |      | †    |      |      |      |
| F Juan Carlos Raffo Frávega    |      |      |      | ?    |      |
| O Rodolfo J. Raffo Puppo       |      |      |      | ?    |      |
| S                              |      |      |      |      |      |
| A Carlos Sanguinetti Bald. (5) |      |      |      |      |      |
| N Jorge Sanguinetti Sáenz      |      |      |      |      |      |
| G                              |      |      |      |      |      |
| T                              |      |      |      |      |      |
| I                              |      |      |      |      |      |

(1) Tabaré Larraya es el albacea de los herederos de Nicolás A. Calcagno Deambrosis y Juan V. Calcagno

(2) Alfredo Raúl Deambrosis Parma es primo de Calcagno Deambrosis y su aliado en el directorio. Cuando el primero murió, el segundo lo sucedió en el directorio, aunque murió un mes más tarde.

(3) Roberto J. Zerbino accedió al directorio cuando murió su suegro, Juan Cavajani.

(4) Juan Reinbacher entra como apoderado de Romeo Puppo, cuando éste renuncia.

Al morir Reinbacher el

grupo queda sin representación en el directorio durante tres

años hasta que en 1929 el yerno de Puppo, Juan Carlos Raffo Fávrega, ocupa un lugar.

(5) Carlos Sanguinetti Baldillou era sobrino de Alcino Sanguinetti, quien había comprado la fábrica de Nicolás Calcagno en 1888 y luego la había vendido a Cavajani, Puppo, Badi y Cia en 1898.

## Cuadro A.10.

**Capacidad de producción de papel de FNP y número de empleados.**  
**( produc. en toneladas diarias)**

| Año  | Papel | Celulosa | Número de empleados |
|------|-------|----------|---------------------|
| 1901 | 4-5   |          | 150                 |
| 1914 | 17    |          |                     |
| 1933 | 30    |          | (2) 189             |
| 1941 |       | 20       |                     |
| 1948 | 60    |          |                     |
| 1980 | 120   | 70       | (1) 730             |
| 1986 |       |          | (1) 957             |

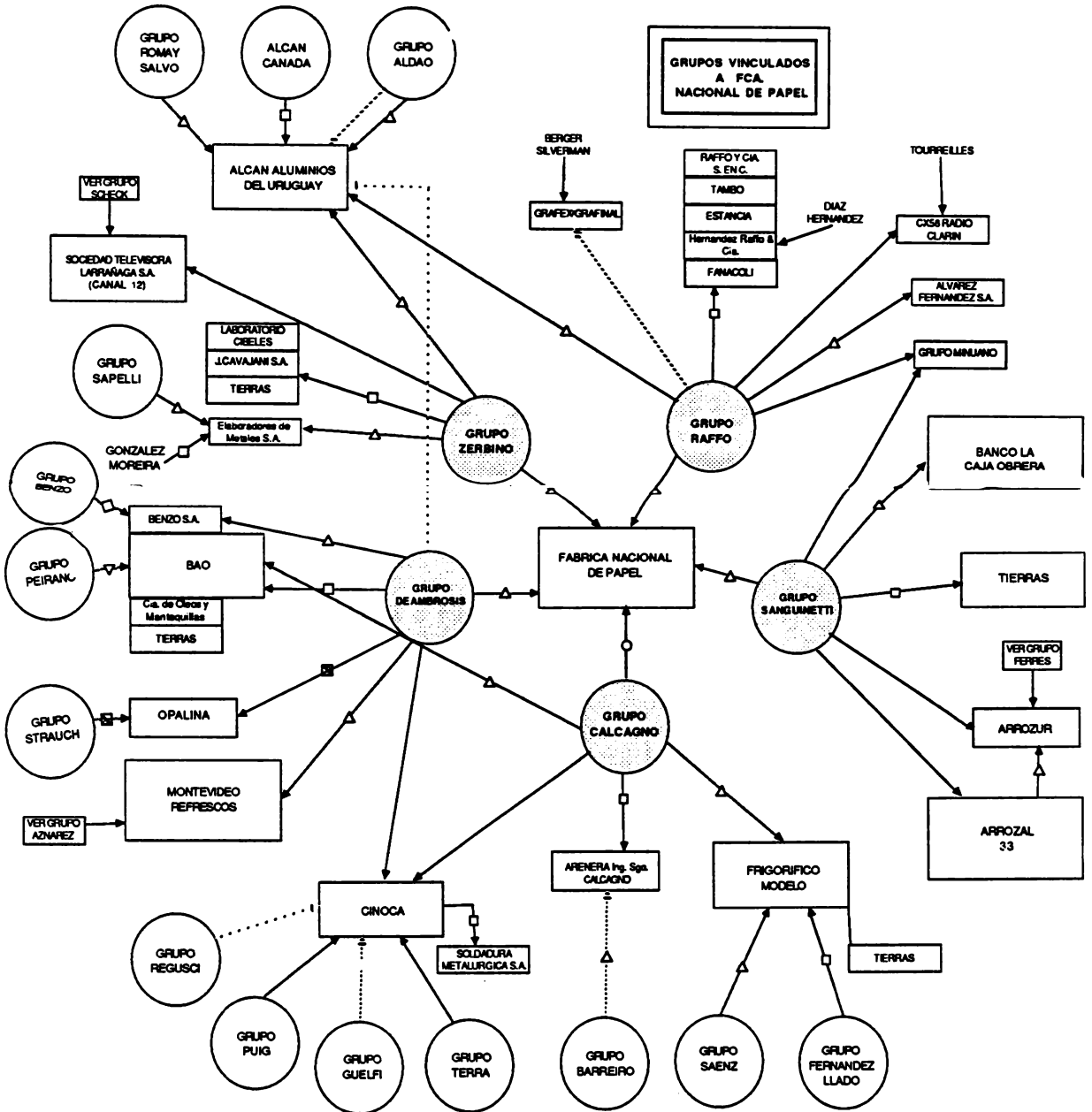
(1) Incluye trabajos en la producción forestal y de celulosa.

Hasta 1941 la expansión estuvo exclusivamente vinculada a la producción con materia prima importada. Ese año se inicia en Puerto Saucedo la producción de celulosa con materia prima nacional.

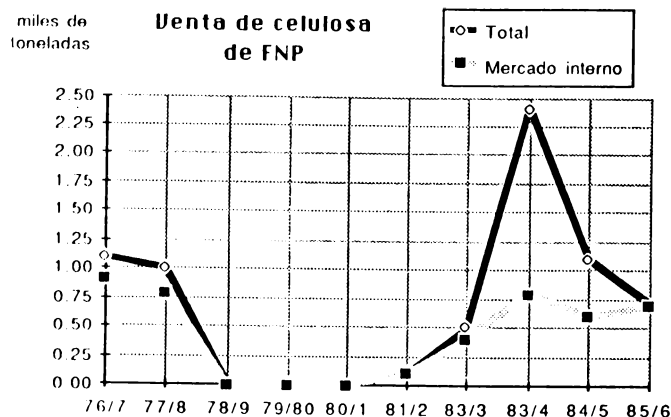
En la década del 70 toma fuerza el desarrollo del área forestal de FNP, llegando en 1980 a tener 5264 hectáreas de campos forestados en los que se produce madera para pulpa y para leña y donde además existen viveros y producción ganadera (1200 bovinos). La producción propia de madera abasteció en 1985-86 el 13% del consumo de madera de la planta industrial. Algunas informaciones indican que FNP hizo importantes compras de tierras en el ejercicio 1986-87, en busca de una mayor autosuficiencia en el suministro de materia prima y combustible. Se trataría de 1500 hectáreas que llevarían el área total a 6764.

Durante la segunda mitad de la década del 70 la producción de FNP tuvo un gran crecimiento, especialmente en lo referente a la exportación en el marco del CAUCE. Los gráficos 36 y 37 muestran tal evolución.

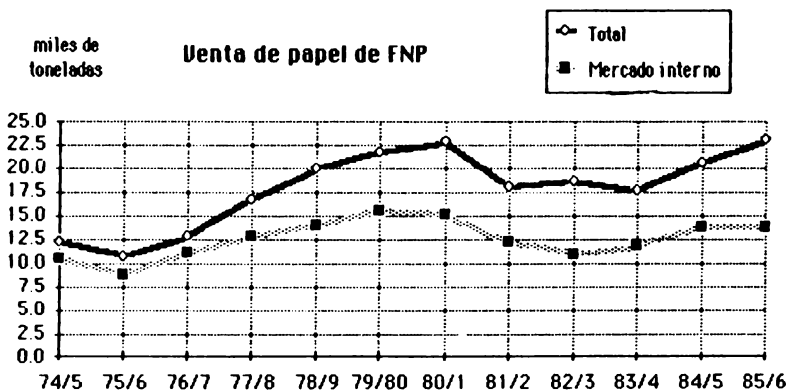
**Gráfico No. 35.**  
**Los grupos de la Fábrica Nacional de Papel.**



**Gráfico No. 36.**  
**Venta de celulosa de FNP (1976-1986).**



**Gráfico No. 37.**  
**Venta de papel de FNP (1974-1986).**



Vemos que, a pesar de la crisis de 1980-81/83-84, entre 1975-76 y 1985-86 FNP duplicó su producción de papel, mostrando el sector exportador el mayor dinamismo.

FNP estaba entre las empresas cuyas carteras por 2,3 millones de dólares fueron vendidas al BCU. FNP se acogió a la ley de refinanciación disminuyendo esa deuda en un 10% más el no pago de los intereses.

## **BREVES BIOGRAFIAS DE LOS GRUPOS VINCULADOS A FNP**

### **EL GRUPO RAFFO**

Como se desprende del Cuadro A.9. José Puppo fue uno de los fundadores de FNP (entonces Cavajani, Puppo, Badi y Cía) en 1897. Su hijo Romeo Puppo fue su continuador.

En 1924 Romeo Puppo se aleja del directorio dejando a Juan Reinbacher como apoderado suyo, pero Reinbacher muere poco tiempo después, en 1926. Entre 1926 y 1929 los Puppo quedaron sin representación en el directorio de FNP. Ese último año se integra a representarlo Juan Carlos Raffo Fávrega. ¿Quién era este hombre? En primer lugar era yerno de Romeo Puppo, es decir, esposo de Zulma, su hija. Eso fue lo que lo hizo llegar al directorio. Pero la hija de Puppo no se casó con cualquiera. Juan Carlos Raffo Fávrega era hijo de Juan Raffo Delfino, quien con su cuñado Carlos Hernández Wildner había formado en 1926 la empresa Hernandez Raffo y Cía, dedicada a la comercialización interna y exportación de frutos del país, habiendo empezado con el tasajo. En 1929, al tiempo que Juan Carlos Raffo se integraba a FNP, Hernández Raffo recibía dos nuevos socios, Díaz y Fernández, y se orientaba a la consignación de lanas y cueros. En 1932, en medio de la crisis del sector exportador, la empresa se reorientó a los cereales y oleaginosos. Luego priorizaría las lanas en la década del 40 y hacia la década del 70 daría un nuevo vuelco hacia la consignación de ganado y los negocios rurales en general, cambios que atendían a las variaciones de los mercados.

La firma Hernández Raffo se ha mantenido en una órbita familiar

siendo sus seis actuales directivos descendientes directos de los fundadores. Uno de ellos es nieto de dos de los fundadores y de la hermana de un tercero. Entre los seis actuales directivos hay cuatro claramente vinculados al Grupo Raffo: Rodolfo J. Raffo Puppo, sus hijos Rodolfo Raúl Raffo Costemalle y Teresita Raffo Costemalle de Methol así como su yerno, Alfredo Borrazás, casado con Ana María Raffo Costemalle.

Volvamos a Juan Carlos Raffo Fávrega y su presencia en diferentes empresas. En 1932 pasó a ocupar el puesto de vicepresidente en el directorio de FNP.

En 1935 aparece como uno de los directores de Egam S.A., cuando la empresa Arricar S.A., fundada en 1924, adoptó aquel nombre. Arricar había producido utensilios domésticos de aluminio. Su continuadora Egam diversificó su producción iniciando la elaboración de lingotes de fundición, productos de chapa y lámina y perfiles extruídos de aluminio.

En 1956 Egam S.A. se transforma nuevamente al asociarse con la empresa canadiense Alcan, pasando a llamarse Alcan Aluminios del Uruguay S.A.. En ese momento la empresa se retira del mercado de utensilios especializándose en la industria de transformación. La integración del directorio de Alcan ha sufrido muchos cambios a lo largo del tiempo, siendo Raffo el único que se ha mantenido. Además de los representantes canadienses se fueron incorporando diferentes grupos económicos nacionales a la empresa: en los 50 Deambrosis; en los 70 Zerbino (el actual ministro fue vocal del directorio hasta 1984), Romay Salvo así como el actual ministro de Industria y Energía Jorge Presno. Juan Carlos Raffo, que fue presidente de 1963 a 1978, pasó a ocupar el puesto de vocal ocupando la presidencia Angel Romay Salvo.

Raffo estuvo vinculado a otras dos empresas relacionadas con el complejo papelerero. Alvarez Fernández S.A., productora de artículos de cartón y papel, había sido fundada en 1913. Existe evidencia de la participación del Grupo Raffo en esa empresa entre 1950 y 1980. La empresa Grafex, dedicada a la importación, fabricación y venta de artículos para las artes gráficas, fue fundada en 1943. Rodolfo J. Raffo fue vocal en el directorio al menos los años 1955 y 1956. En la primera empresa los Raffo estaban asociados a la familia Alvarez y en la segunda a la familia Berger.

Otra empresa del grupo, cuya fecha de fundación no hemos podido establecer pero que ya existía en la década del 50 es Fanacoli, proce-

sadora de cereales y oleaginosos industriales.

Debemos agregar que según Trías, J.C. Raffo Fávrega estaba a fines de la década del 50 en los directorios de: Estancias Raffo S.A., Usinas Colagel S.A., Juan Benzo S.A., F. Uruguay S.A. y Efige S.A..

Un capítulo interesante es la actividad gremial y política del grupo en la década del 50, cuando se estaba gestando el viraje de la política económica.

Al estudiar el Grupo Aznárez mencionamos la coincidencia de Julio Gregorio Aznárez y Rodolfo J. Raffo Puppo en las comisiones directivas de la Cámara de Industrias y de la Cámara Mercantil de Productos del País. En 1959 Juan Carlos Raffo Fávrega fue presidente de la Asamblea General, como representante de la UBD del Partido Nacional. Aquí podemos ampliar algunas informaciones sobre las relaciones económicas, gremiales y políticas del Grupo Raffo.

Carlos Hernández Wildner, socio fundador de Hernández Raffo y Cía y cuñado de Raffo, también era dirigente de la UBD, fue presidente de la Cámara Mercantil de Productos del País cuando Rodolfo J. era vicepresidente y también, ¡qué casualidad!, era secretario del directorio de Pamer (Papelería Mercedes), asociado al Grupo Strauch. En calidad de político Hernández Wildner fue también: director del Banco Hipotecario, del BROU, del Banco de Seguros del Estado y de la Caja Nacional de Ahorro Postal, así como integrante del Contralor de Importaciones y Exportaciones.

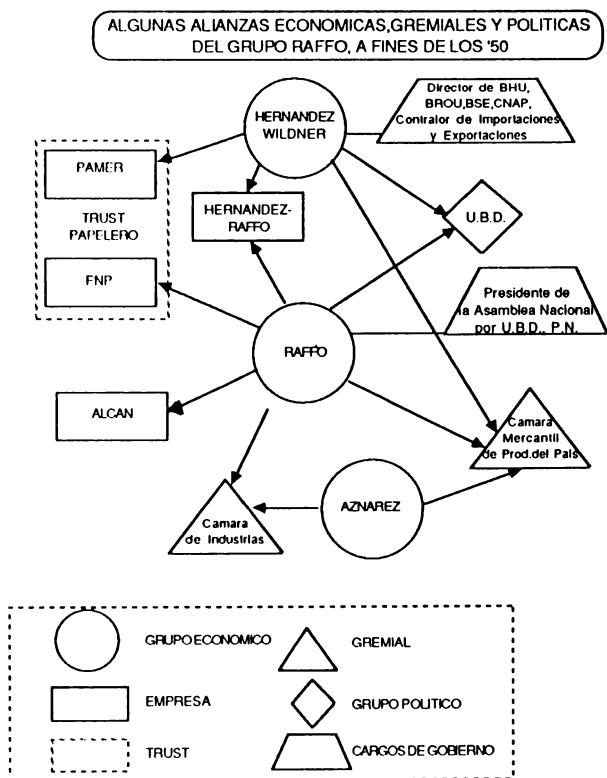
En síntesis, dos importantes directivos de las dos fábricas papeleras más grandes eran socios en una tercera empresa, eran compañeros de gremial, compañeros de fracción en el partido político y tenían destacada participación en la estructura político-estatal del país (ver Cuadro IX).

Además de su participación en FNP, Alcan, Fanacoli y Hernández Raffo y Cía, el Grupo Raffo tiene en la actualidad:

- una estancia en el departamento de Soriano,
- una barraca de lanas llamada Juan Carlos Raffo y Cia, propiedad de uno de los hijos de Raffo Puppo, Juan Carlos Raffo Costemalle
- un tambo en el departamento de Colonia,
- participación en la empresa Grupo Minuano, dedicada a la venta de servicios de computación a tamberos. En esta empresa Raffo está asociado al Grupo Sanguinetti. Las empresas del grupo Raffo pueden verse en el Gráfico No. 35.



334



En síntesis podríamos decir que el grupo Raffo tiene su origen en la fundación de FNP, en la que participa Puppo, cuya nieta se casó con Raffo Fávrega, quien, a su vez, era propietario de Hernández Raffo y Cía. Con la participación de Raffo en el directorio de FNP se conforma el grupo económico. En la década del 30 la actividad del grupo se diversifica hacia la industria del aluminio con la participación en Egam. Ya en los 50 el grupo había extendido su integración vertical en el complejo papelerero a través de su participación en Alvarez Fernandez y Grafex. Por otra parte su actividad comercial con "productos del país" estaba integrada a sus propiedades rurales "Estancias Raffo S.A." y luego a la elaboración industrial de los mismos en Fanacoli. Por último, en la década del 50 se asocia al capital extranjero en la industria del aluminio en la empresa Alcan. El Grupo Raffo sintetiza, en su propia diversificación productiva y con su vasta proyección en el plano gremial y político, un bloque de la clase capitalista uruguaya, que habría de promover un nuevo modelo económico: es la alianza del sector agroexportador, la agroindustria para el mercado interno y las grandes empresas vinculadas a la importación de materias primas que trabajan para el mercado interno con una fuerte dependencia tecnológica y financiera del capital extranjero, que muy a menudo las lleva a la asociación con el mismo.

Esta estructura y características del Grupo Raffo no han cambiado en lo esencial: algunas empresas habrían desaparecido (Grafex) y alguna nueva ha surgido (Grupo Minuano).

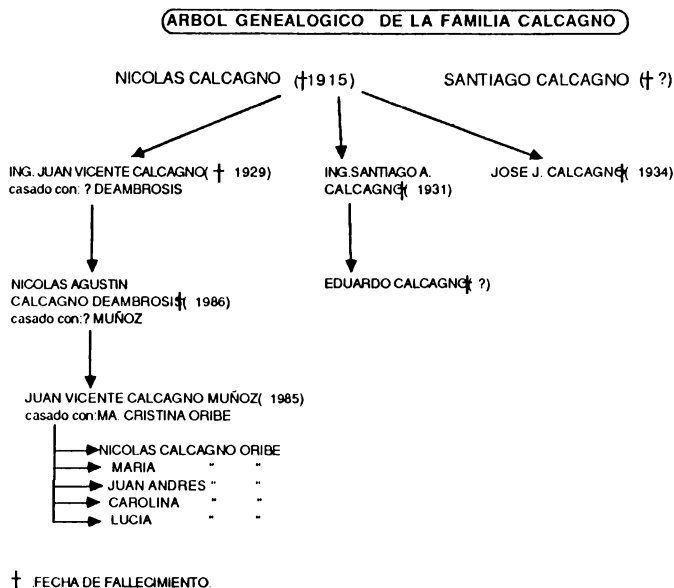
Actualmente el grupo mantiene una impresionante red de alianzas políticas: comparte el directorio de FNP con dos grupos económicos con ministros, comparte el directorio de Alcán con un tercer ministro y tiene un integrante en el Honorable Directorio del Partido Nacional en representación del Herrerismo. En definitiva, el Grupo Raffo es una buena síntesis del sistema socio-político uruguayo.

## **EL GRUPO CALCAGNO**

El árbol genealógico del Grupo Calcagno se nos presenta un poco difícil de armar. El Gráfico No. 39 es una propuesta.

Nicolás Calcagno fue el fundador de la primera fábrica de papel, la que luego vendió a Alciro Sanguinetti. Al constituirse la que luego se llamaría FNP, Nicolás Calcagno integró el primer directorio junto a su hermano Santiago.

**Gráfico No. 39.**



Según Trías, la sucesión Juan Vicente Calcagno tenía 3300 hectáreas de campo en 1958 (165). Debemos suponer que estas tierras ya eran propiedad del grupo cuando J.V. Calcagno vivía, es decir, en la década del 20.

Recién para los años 30 tenemos noticias de la participación del futuro grupo en otras actividades. Se trata de dos empresas areneras. Según Jacob(166) el Ing. Santiago A. Calcagno era en 1930 propietario del 8.5% de las acciones de Arenera del Plata S.A. y en 1930-31 habría formado la Arenera Santiago Calcagno S.A., muriendo poco tiempo después. Esta arenera tuvo un control muy importante del suministro de arena para la industria de la construcción en Montevideo.

Aparentemente el Grupo Calcagno vivió una importante expansión y diversificación en la década del 60. En 1969, p. ej., encontramos al grupo por primera vez en el directorio de Cinoca S.A.. Esta empresa fun-

dada en 1909 había comenzado sus actividades produciendo gases comprimidos en estado gaseoso. En 1929 había comenzado a producir los tubos y en el 43 la integración vertical se extiende a la fundición de metales y aleaciones, diversificándose también con la producción de accesorios para cañerías. En el 52 se había iniciado la producción de caños sin costura con nueva maquinaria y en el 63 se instalaron dos nuevos hornos eléctricos. Esta expansión de Cinoca parece haber sido liderada por el Grupo Güelfi y no tenemos noticias de una participación anterior del Grupo Calcagno.

En la década del 60 el Grupo Güelfi comienza a comprometerse cada vez más con la expansión de la industria automotriz y el papel del Grupo Calcagno en Cinoca crecería a lo largo de la década del 70. En 1969 Nicolás Agustín Calcagno Deambrosis era vocal del directorio de Cinoca. En 1975 la empresa se amplía con una nueva planta para abastecer los trabajos de la represa de Salto Grande. Ya en esa época ha ingresado al directorio Alfredo Raúl Deambrosis Parma, primo del anterior, principal del Grupo Deambrosis y estrecho aliado del Grupo Calcagno incluso en FNP. Desde 1977 Nicolás Agustín Calcagno Deambrosis ocuparía la importante función de secretario en el directorio de Cinoca.

En 1979 pueden constatarse dos hechos que no parecen estar desvinculados. Por un lado Cinoca da un salto técnico pasando a producir oxígeno, nitrógeno y argón en estado líquido, elementos muy importantes para la industria del frío, inclusive los transportes refrigerados. Ese mismo año Juan Vicente Calcagno Muñoz (hijo de Calcagno Deambrosis) ingresa al directorio de Frigorífico Modelo, ocupando el cargo de secretario los años 1980-81.

Igualmente durante la década del 70 vivió una importante expansión el departamento forestal de FNP, a cargo del cual estaba Calcagno Muñoz, lo que llevó al Grupo a ser el principal accionista de FNP.

Vemos entonces que la década del 70 fue una década de importante despliegue del Grupo Calcagno. No es de descartar la participación del grupo en otras empresas como Alcan, en la que tanto Raffo, Zerbino como Deambrosis participan. A través de Cinoca el grupo también controla la empresa Soldadura Metalúrgica S.A.. Juan Vicente Calcagno Muñoz fue también director de Compañía Bao, empresa de Deambrosis.

Queda planteada la pregunta de cómo y dónde se acumularon los capitales que permitieron esta expansión del grupo en los años 70.

Con las reservas que surgen de no tener demasiada seguridad sobre lo acertado del árbol genealógico que hemos construido, puede que nos encontremos ante un caso similar al de la evolución del Grupo Strauch: el desarrollo desigual. Vemos que hay una línea principal de desarrollo del Grupo Calcagno mientras otras las vamos perdiendo de vista. Como vemos es la rama del casamiento Calcagno-Deambrosis que muestra la continuidad del grupo. De ahí en más el Grupo Calcagno y el Grupo Deambrosis, aunque independientes, permanecerán muy aliados. Avanzamos entonces la hipótesis de que la expansión del grupo en la década del 70 bien puede haber tenido su base en la suma de capitales de ambos grupos en un largo período y sintetizados de forma hereditaria por Nicolás Agustín Calcagno Deambrosis.

### **La crisis empresarial del grupo**

Como hemos visto, las figuras principales del grupo en los años 60-80 eran Nicolás Agustín Calcagno Deambrosis y su hijo Juan Vicente Calcagno Muñoz, contando con un fuerte aliado en el primo del primero Alfredo Raúl Deambrosis Parma. En los últimos años, al desaparecer estas tres figuras, el grupo ha sufrido una significativa mengua de su capacidad de gestión en las empresas en que participaba.

El primer golpe fue en 1984 con la muerte prematura, a los 43 años de edad, de la figura más dinámica del grupo: Juan Vicente Calcagno Muñoz. Su esposa, María Cristina Oribe, lo sucedió en el directorio de la arenera. El Dr Tabaré Larraya Legarra, hombre de confianza del grupo, lo sucedió en FNP.

El segundo golpe fue la muerte del cercano aliado Deambrosis Parma en febrero de 1986. Su lugar en el directorio de FNP lo ocupó su primo, el ya retirado Calcagno Deambrosis. Este último murió dos meses después, en abril de 1986, profundizándose así la grave crisis de cuadros directivos del grupo. La nuera de Calcagno Deambrosis y viuda de Calcagno Muñoz pasó entonces a ocupar el puesto de vocal en el directorio de FNP. Sin embargo, y en palabras de Rodolfo J. Raffo en el discurso en memoria de Calcagno Deambrosis, "... en pocos años...la ilustre égida del apellido Calcagno volverá a estar representada directamente en la conducción de nuestra acción directriz." Esto está dicho en alusión a los hijos aún jóvenes de Calcagno Muñoz, quienes tienen un puesto asegurado en el directorio de FNP. Es importante tener en

cuenta que la participación en el directorio es una forma importante de participar en la distribución de las ganancias, como ha sido demostrado anteriormente.

### **Una breve síntesis**

Podríamos resumir la evolución del Grupo Calcagno diciendo que se inicia a fines del siglo pasado con la participación en FNP. Ya en la década del 20 puede suponerse la existencia de la Arenera y de la propiedad terrateniente, reiterándose la tendencia de los industriales a invertir en bienes inmuebles.

Es a fines de la década del 60 que el grupo toma un nuevo empuje diversificando su actividad industrial primero en Cinoca y luego en Frigorífico Modelo. Este empuje protagonizado por la rama Calcagno Deambrosis, en estrecha alianza con el Grupo Deambrosis Parma, se basa probablemente en una centralización parcial de capitales acumulados por los dos grupos económicos durante un largo período: la mayor parte de lo acumulado por el Grupo Calcagno y una parte de lo acumulado por el Grupo Deambrosis.

### **EL GRUPO ZERBINO**

El fundador del Grupo Zerbino fue Juan Cavajani. El integró el primer directorio de la que luego se llamaría FNP. Hasta 1932, año en que murió, se mantuvo en el directorio llegando a ser presidente los dos últimos años.

Juan Cavajani era también propietario de una fábrica que producía bolsas de arpillera para el enfardado de lanas. Era ésta una actividad de una importancia relativa muy grande en la industria uruguaya de la época y gozaba de importantes disposiciones que permitían la importación libre de impuestos de la materia prima que sería reexportada.

El lugar que dejó vacante Juan Cavajani en el directorio de FNP lo ocupó Roberto J. Zerbino, su yerno. Zerbino permaneció en el directorio de FNP hasta 1955, año en que fue sustituido por su hijo mayor Roberto Zerbino Cavajani, quien hasta el día de hoy ocupa el cargo de vocal en FNP.

No tenemos claro cuándo se inicia la actividad ganadera del grupo. Actualmente son propietarios de una cabaña llamada Roberto J. Zerbino Sociedad Ganadera, lo que lleva a suponer que ya existía en la década del 50. Mi hipótesis es que siguiendo una conducta generalizada en la época ya el industrial Cavajani era propietario de tierras.

Hacia fines de la década del 50 el Grupo Zerbino estaba vinculado a diferentes empresas financieras. Trias menciona Long Island Investment y Financiera Suizo-Sudamericana. Roberto J. Zerbino fue también integrante del Banco Italo-Americano. Igualmente estaba vinculado a la empresa Laboratorios Americanos.(167)

El nuevo cambio generacional y las nuevas condiciones del país llevaron al grupo a extenderse a nuevas ramas industriales en estrecha asociación con el capital extranjero. A mediados de la década del 70 se integran al directorio de Alcan Aluminios del Uruguay, en el que Ricardo Zerbino, actual Ministro de Economía y Finanzas, fue vocal hasta el año 1984. También integrantes del directorio de Alcan eran el actual Ministro de Industria y Energía Jorge Presno, Raffo (socio en FNP), Romay Salvo y los representantes de la empresa canadiense Alcan. Estos grupos tienen participación en la empresa Elaboradora de Metales S.A..

Otra empresa en la que el Grupo Zerbino tiene una participación minoritaria es Sociedad Televisora Larrañaga (Canal 12).

Finalmente, el Grupo Zerbino es propietario de Laboratorio Cibeles, laboratorio representante en Uruguay de los laboratorios extranjeros Merc, Sharp and Dohme Inc, de New Jersey y TPCU GMBN de Alemania Federal. Las inversiones del grupo Zerbino pueden verse en el Gráfico No. 35.

El Grupo está actualmente integrado por los cinco hermanos Zerbino Cavajani. De ellos Ricardo y Roberto parecen ser los de mayor actividad empresarial. Sin embargo, mientras Roberto integra el directorio de FNP jugando un rol claramente secundario, Ricardo parece haber sido el principal gestor de las nuevas inversiones del grupo: fue él quien ocupó un lugar en el directorio de Alcan, ejerció la gerencia de Laboratorios Cibeles y fue asesor de FNP, hasta que asumiera el cargo de ministro en marzo del 85. En lo que se refiere a los cargos públicos Ricardo Zerbino tampoco es un debutante. Ya había sido director de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto en el gobierno de Juan María Bor-

daberry, puesto que hoy ocupa Ariel Davrieux y que indudablemente tiene mucha importancia. (Graf. 40 p. 347)

Otro miembro importante del grupo es Guillermo Zerbino Vanrell, hijo de José Víctor Zerbino y casado con Pelusa Rachetti. Probablemente sean ellos los propietarios de RAZER Sociedad Ganadera (Rachetti, Zerbino). Guillermo Zerbino pasó a ocupar la gerencia de Laboratorios Cibeles, cuando su tío Ricardo Zerbino dejó ese puesto para asumir como ministro.

### **Breve caracterización del Grupo Zerbino**

El Grupo Zerbino, sin ser de los más poderosos de nuestro medio, sintetiza algunas características comunes a muchos de ellos. En particular parece ser similar a los casos Strauch y Raffo: se trata de un grupo que tempranamente se vincula a la propiedad de la tierra y a procesos industriales vinculados a la exportación, a la vez que desarrolla una actividad industrial orientada al mercado interno. No demora en aparecer la actividad bancaria y financiera (cosa que no pudimos constatar en el caso Raffo). Parece ser en este caso un poco más tardía la asociación al capital extranjero en la industria.

Actualmente el Grupo Zerbino combina una presencia diversificada en la industria abarcando:

- producción de insumos para el sector agroexportador: arpilleras, vacunas, etc;
- agroindustria para el mercado interno y exportación (FNP);
- industrias asociadas al capital extranjero, con tendencia monopolística y orientadas al mercado interno (Alcan, Cibeles).

Además de tal presencia industrial integran el selecto grupo de cañeros y están asociados a los poderosos medios de comunicación televisiva.

A todo ello debe sumarse el gran poder político del grupo, que no se limita al propio Ministro de Economía sino a sus alianzas económicas con muchas otras personas muy influyentes.

En síntesis el Grupo Zerbino está presente en las principales áreas económicas en que tienen sus intereses los grupos dominantes. El grupo cuenta además con un cuadro dirigente capaz de expresar los intereses de todo un sector de la clase dominante expresándose a sí



mismo: se trata de esa compleja síntesis de capital extranjero y capital nacional, una verdadera red de alianzas que controlan tanto los momentos centrales de los complejos agroindustriales, ya sea exportadores o limitados al mercado interno, como de los procesos industriales fuertemente dependientes de la importación de materia prima y tecnología y que por lo tanto llevan a una activa participación del capital extranjero en la gestión de dichas empresas.

## **EL GRUPO SANGUINETTI**

Alciro Sanguinetti era quien había comprado la primer fábrica de papel a Calcagno y quien luego la vendió a la sociedad que posteriormente se llamaría FNP. No tenemos claro cómo fue que en la década del 30 ingresó al directorio de FNP Carlos Sanguinetti Baldillou, sobrino de Alciro Sanguinetti y padre del actual cabeza de grupo y Ministro de Transportes y Obras Públicas Jorge Sanguinetti Sáenz.

La actividad empresarial de Carlos Sanguinetti Baldillou parece haber sido muy extensa. No hemos tenido oportunidad de estudiarlo en profundidad. Si nos guiamos por las informaciones de Trías este hombre integraba los directorios de veinte sociedades anónimas a fines de la década del 50 (168). Creemos que su vinculación a todo tipo de empresas nacionales y extranjeras, bancarias, industriales, comerciales, agropecuarias y del tipo que se quiera, pueda haber tenido que ver con algún tipo de actividad profesional y no necesariamente con la propiedad directa de capital. De todas formas es indiscutible que ya en esos años estábamos frente a un grupo económico importante, con base en la propiedad terrateniente, con una importante presencia en FNP y con una intensa actividad bancaria y financiera en , entre otros, el Banco la Caja Obrera, del que fuera presidente, y diferentes financieras. (ver Gráfico No. 35).

En el ámbito gremial tuvo Carlos Sanguinetti una intensa actividad. Entre otras cosas queremos destacar su actividad en el ámbito de la CICYP (Consejo Interamericano de Comercio y Producción), una organización creada durante la segunda guerra mundial que nuclea a todas las organizaciones gremiales de la clase capitalista de todo el continente americano, ya sean de la industria, la banca, el comercio o el agro. Algunas de las organizaciones uruguayas miembros de CICYP eran la Cámara de Industrias, la Asociación y la Federación Rural, la Cámara Mer-

cantil de Productos del País y la Asociación de Bancos del Uruguay. La participación de este delegado uruguayo en este ámbito de expresión panamericana de los intereses capitalistas parece haber sido muy destacada: fue presidente de la sección uruguaya y vicepresidente de la organización a nivel panamericano.

También tuvo Carlos Sanguinetti destacada actuación en el sector público, habiendo sido Gerente General del Banco Central del Uruguay y representante uruguayo ante diferentes organismos financieros internacionales (BID, FMI, etc).

A pesar de no tener claridad sobre el momento preciso de la vinculación del grupo a la industria arrocera (Arrozal 33, empresa fundada en 1934 y Arrozur), indudablemente de las inversiones más dinámicas del grupo, hemos creído de interés hacer esta breve nota, que muestra que nuestro actual Ministro de Transportes y Obras Públicas no ha caído del cielo sino que es miembro de un grupo económico de larga trayectoria, fuertemente diversificado y con una importante proyección al plano de la actividad gremial empresarial y política. Una particularidad de las actividades productivas en las que el grupo está involucrado parece ser su estrecha vinculación a las riquezas naturales y, en especial, a las explotaciones agropecuarias (FNP, arroceras, Grupo Minuano). Igualmente parece haber sido un fuerte del grupo la actividad bancaria y financiera, aunque este rubro parece haber decrecido en importancia junto con la crisis del sistema financiero nacional y su progresiva y casi total extranjerización. Talvés las inversiones arroceras hayan respondido a ese cambio en las condiciones del país que se comenzaron a gestar hacia fines de la década del 60.

Otros integrantes actuales del grupo son el hermano del ministro, Eduardo Sanguinetti Sáenz y el hijo del ministro, Jorge Enrique Sanguinetti Martín, quien ocupa un lugar importante en la jerarquía de FNP.

Gráfico 31.

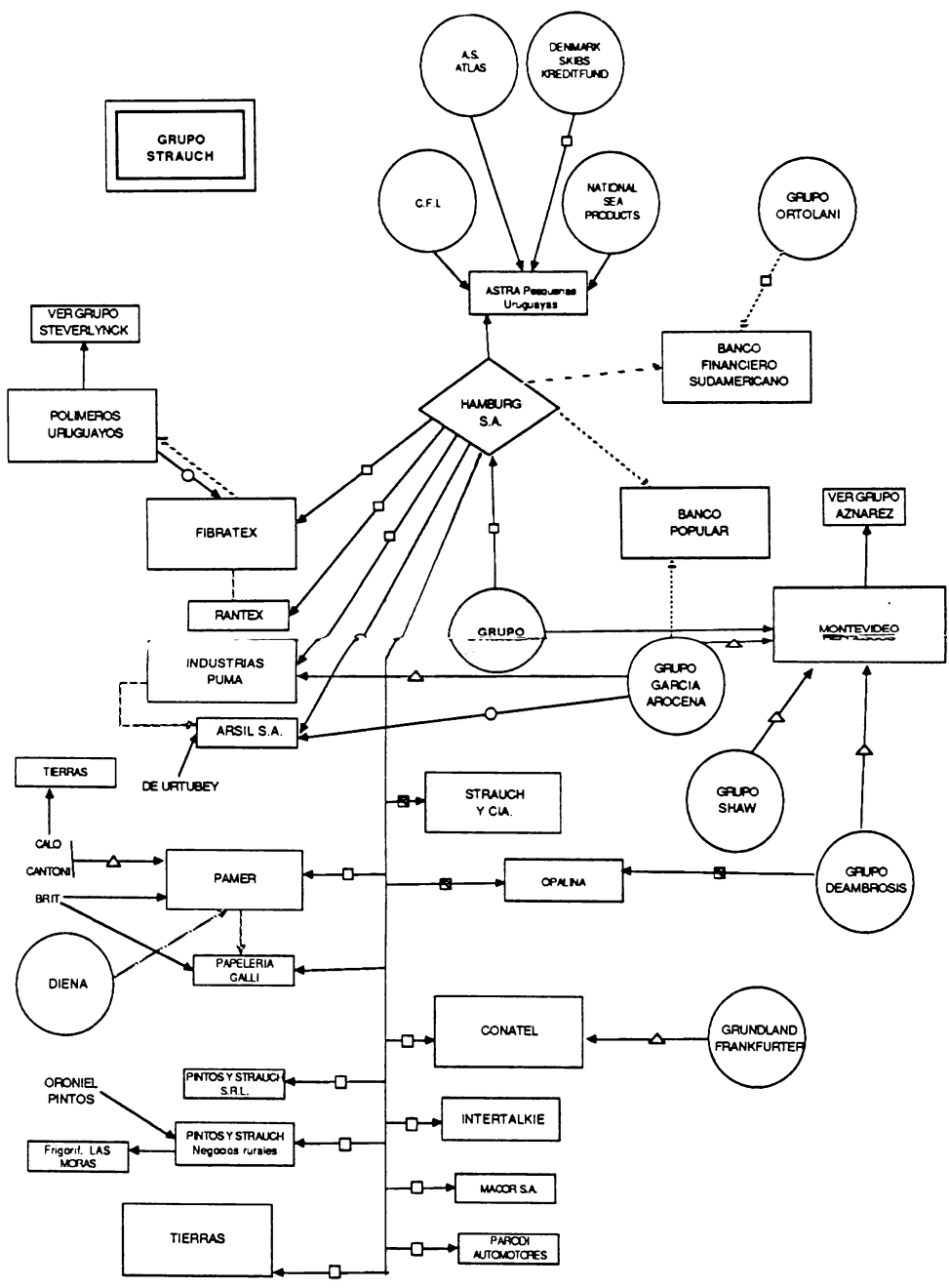


Gráfico 34.

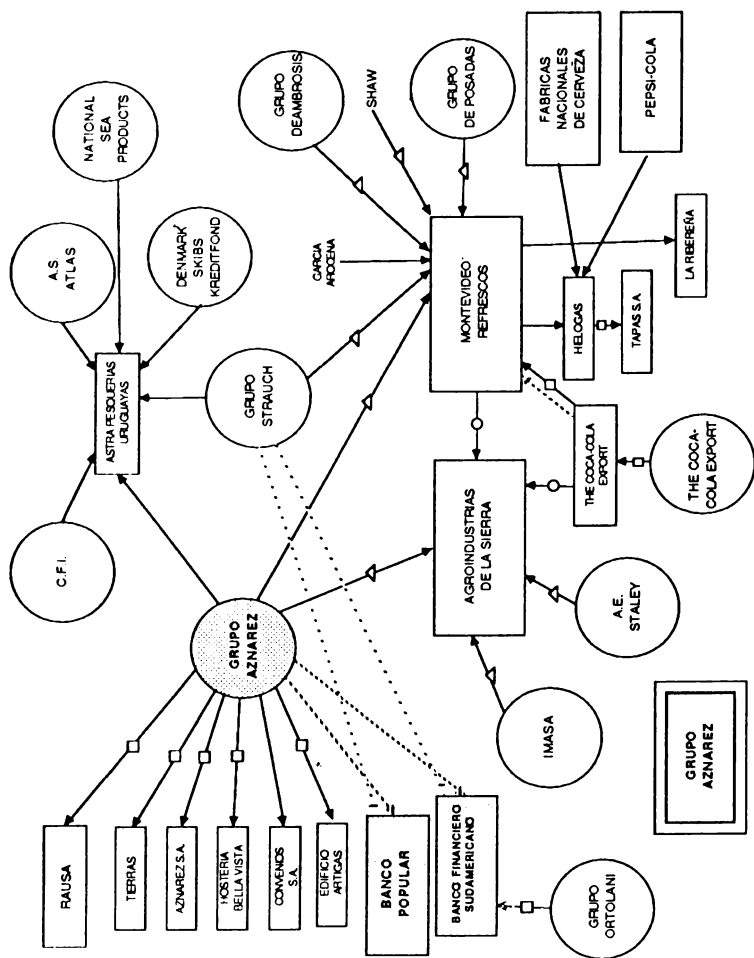
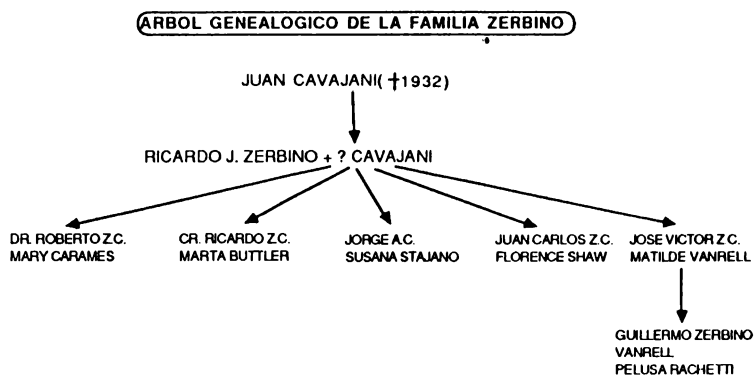
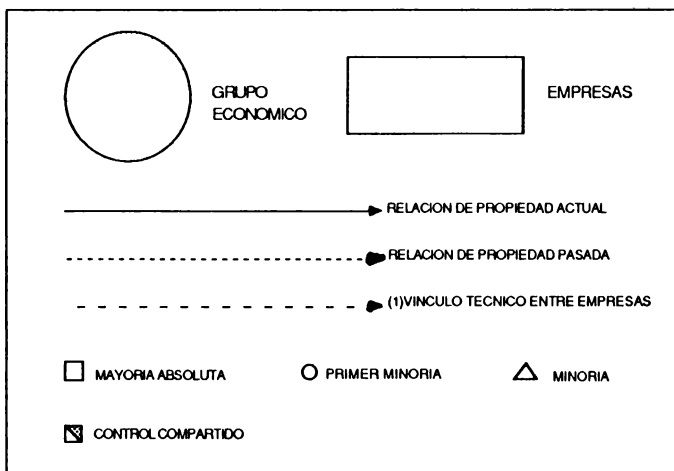


Gráfico No. 40.

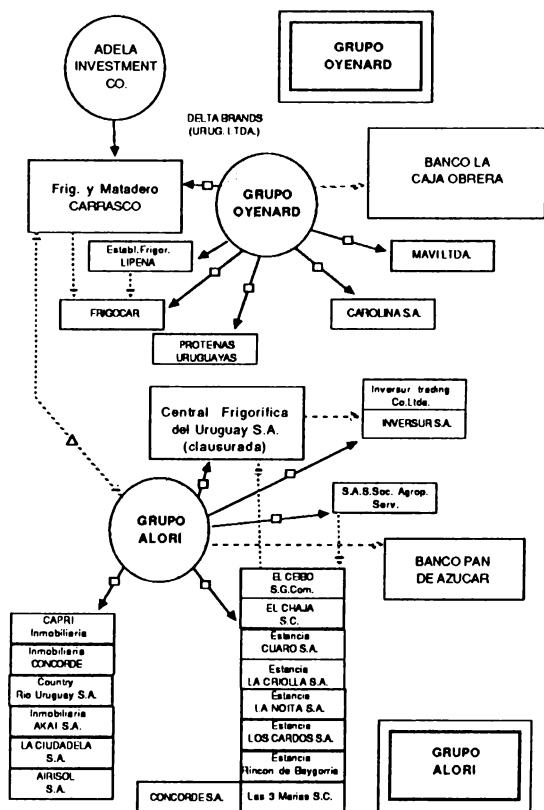


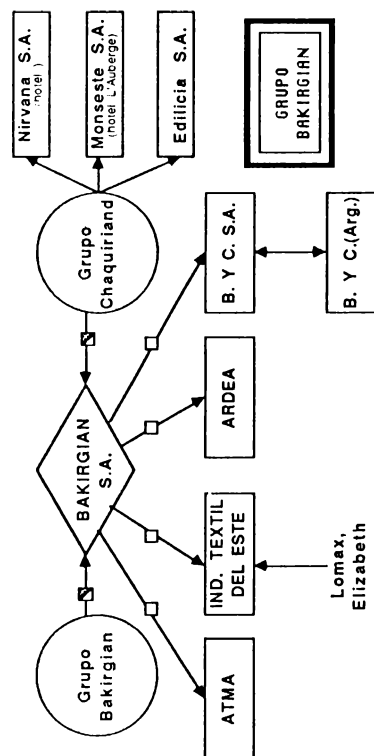
## ANEXO Nº5. GRAFICOS DE GRUPOS ECONOMICOS.

### SIMBOLOS UTILIZADOS

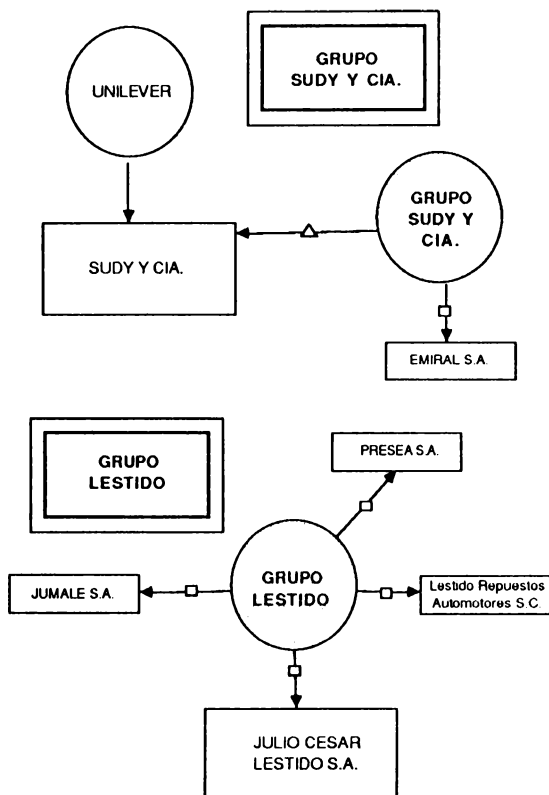


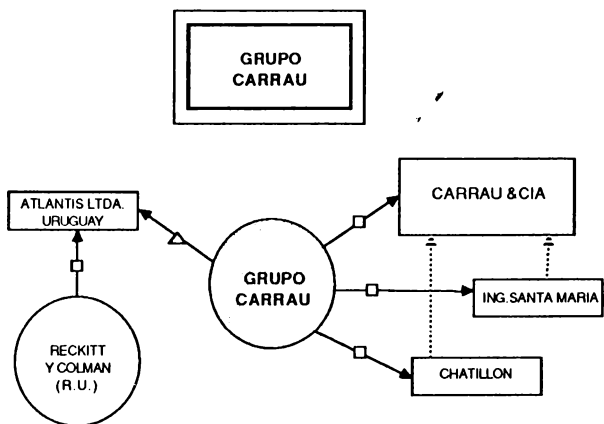
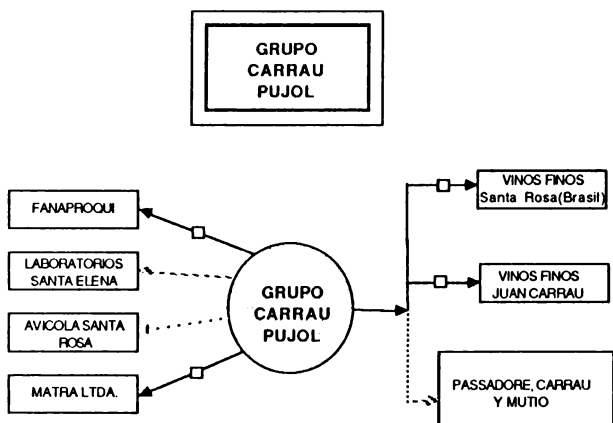
(1) POR DIFICULTADES TECNICAS ESTA TRAMA SE CONFUNDE CON LA ANTERIOR.



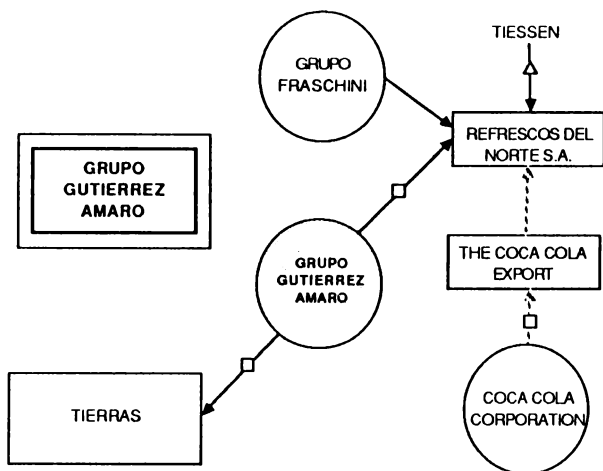
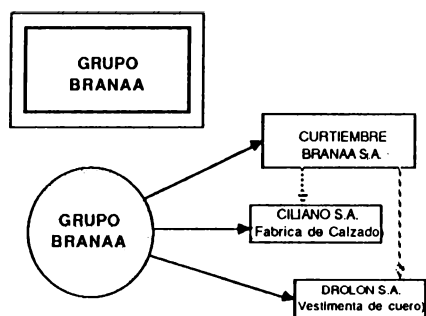


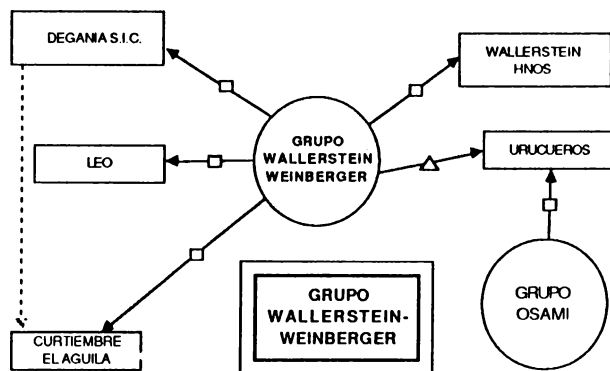
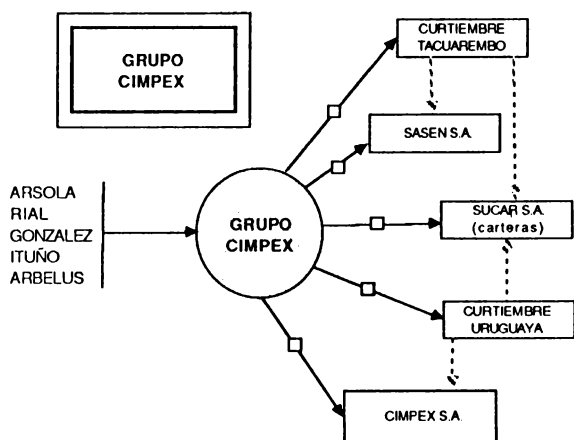


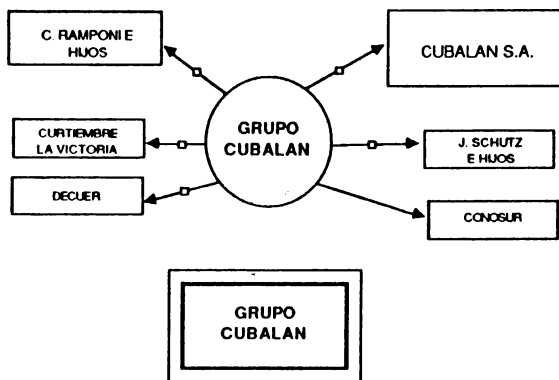
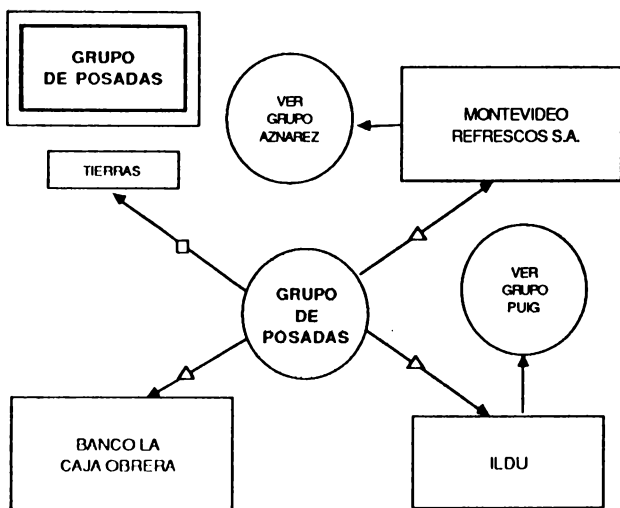


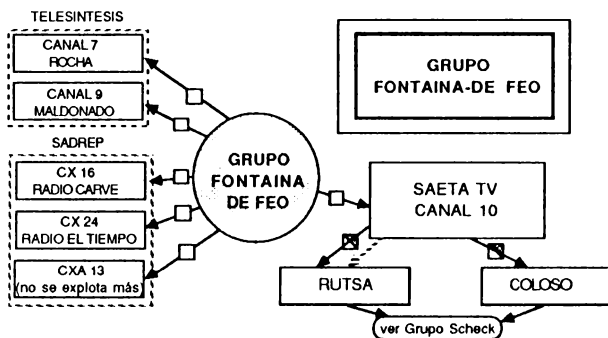
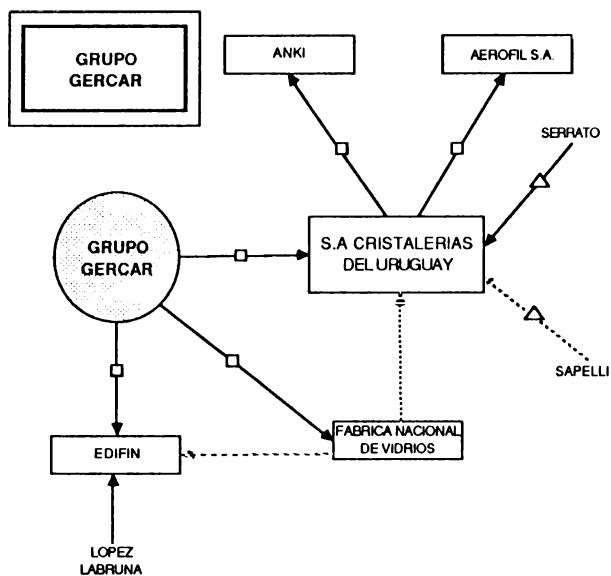


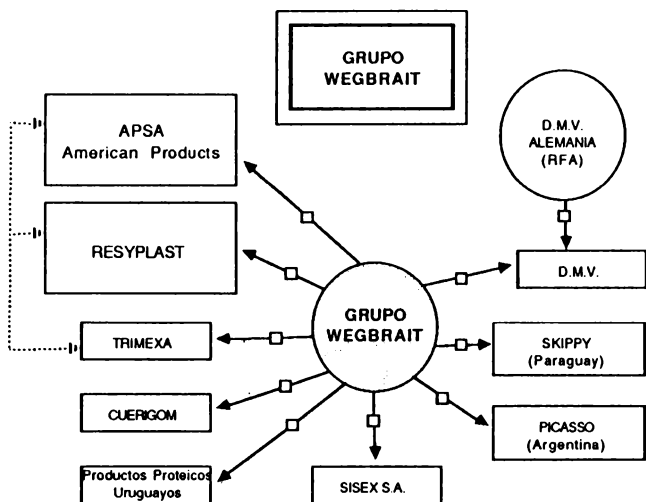
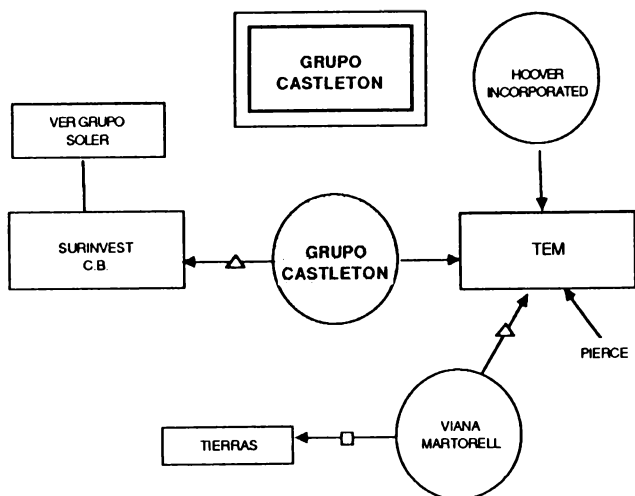








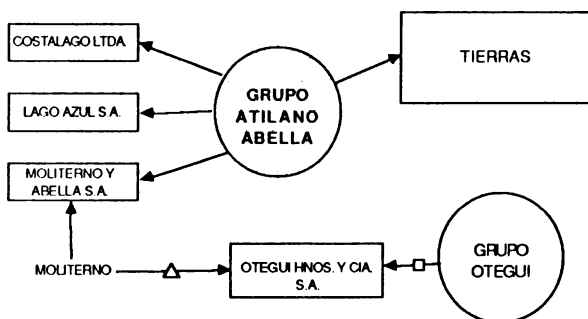
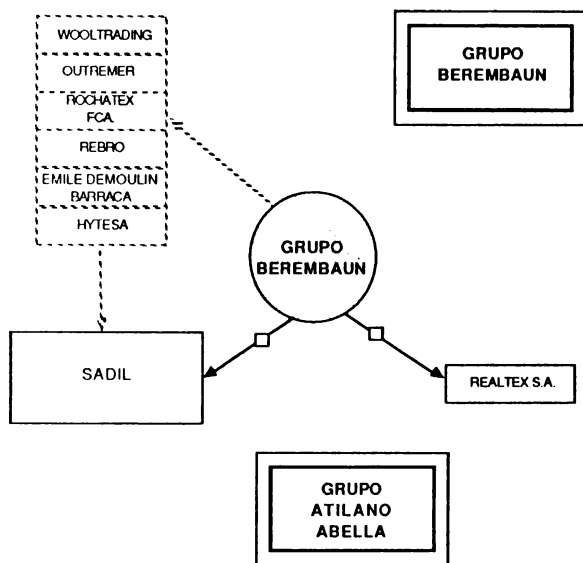


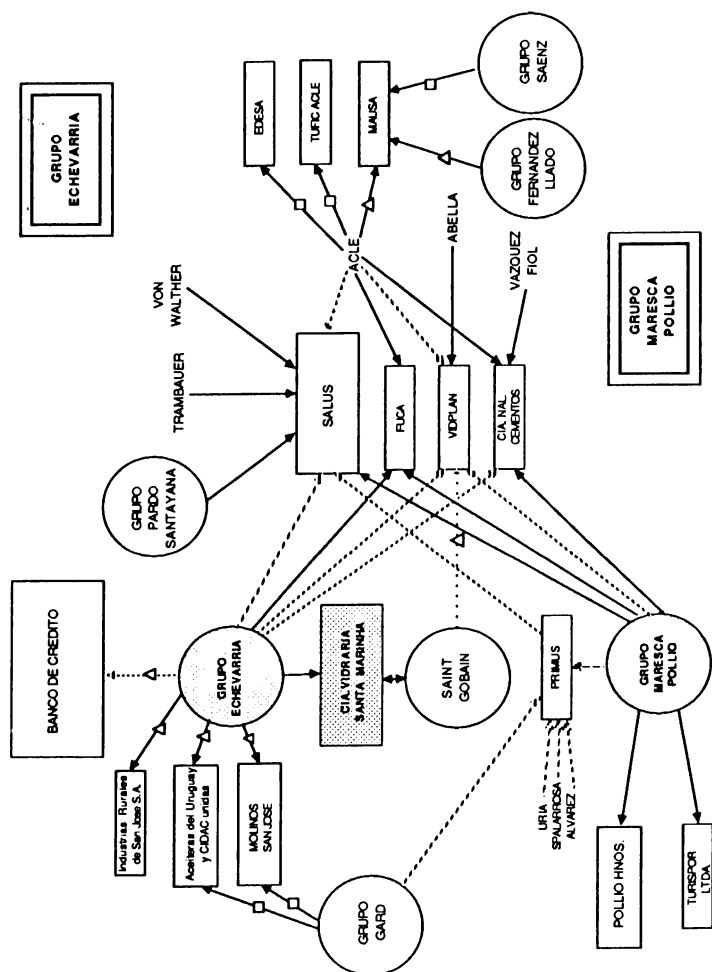




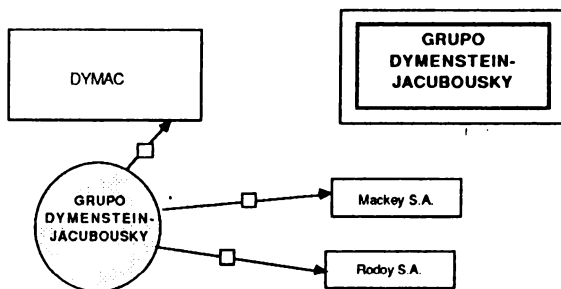
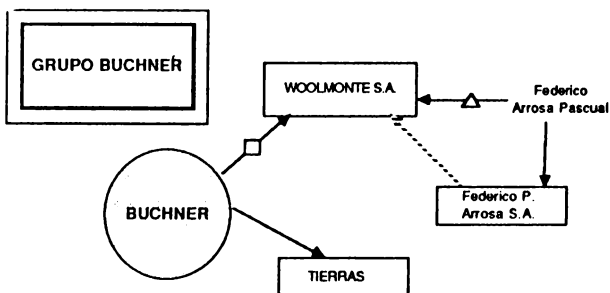
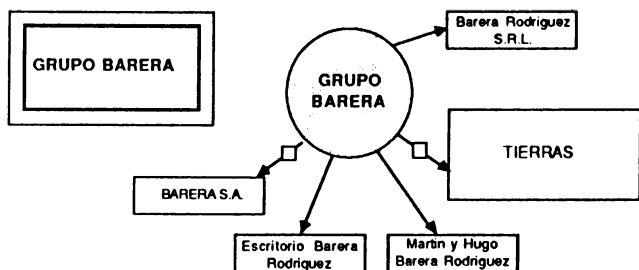


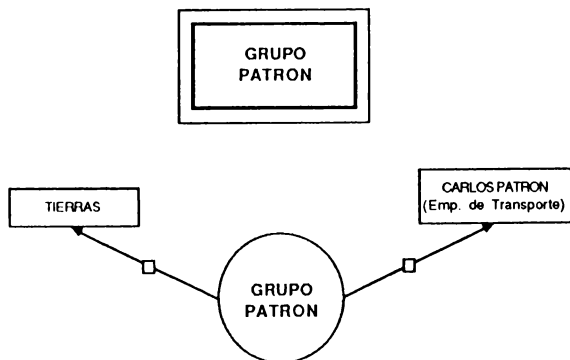
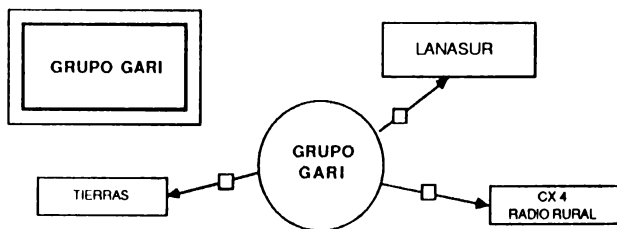
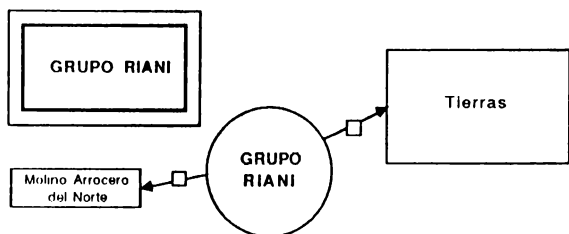


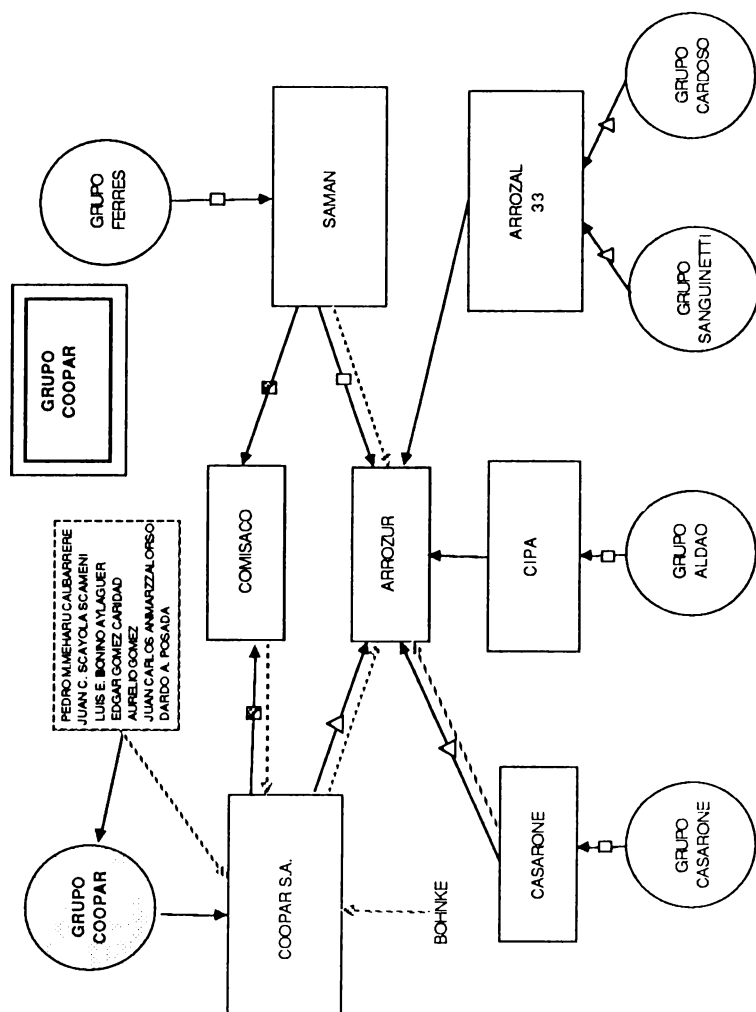




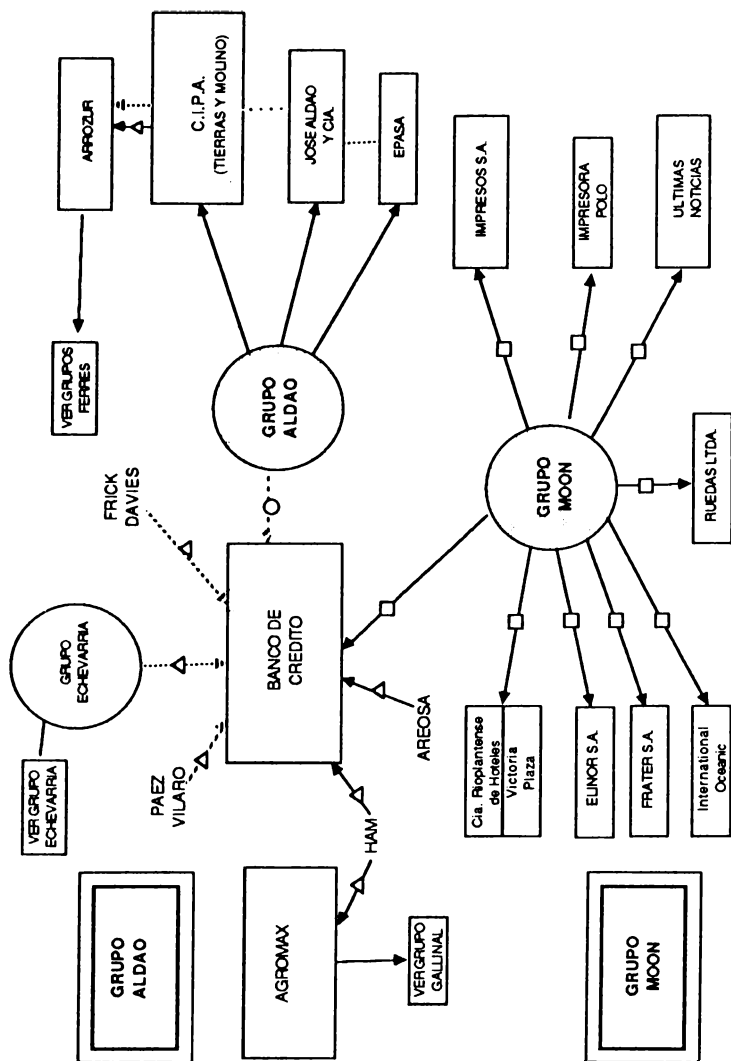


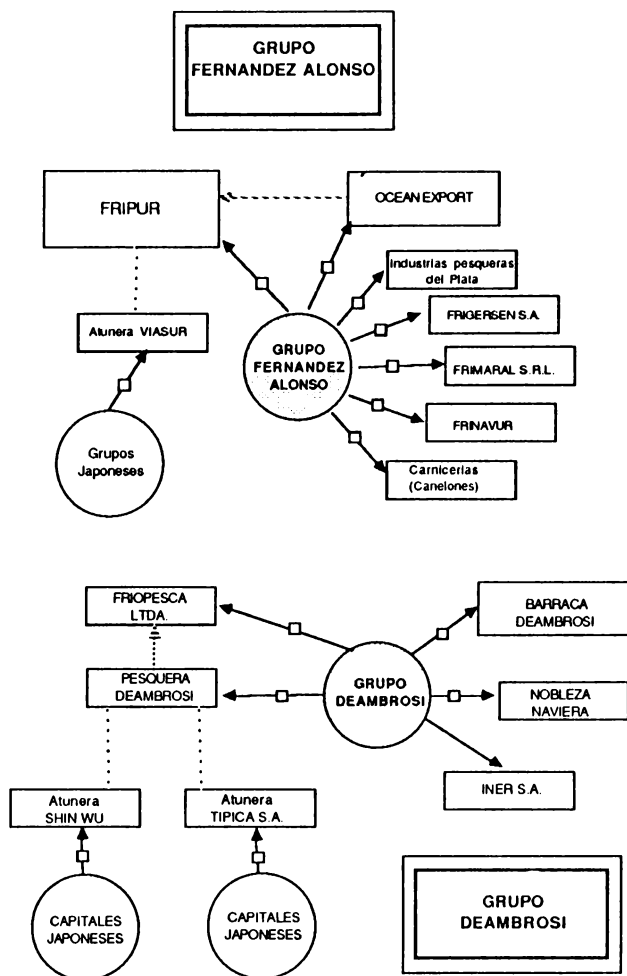


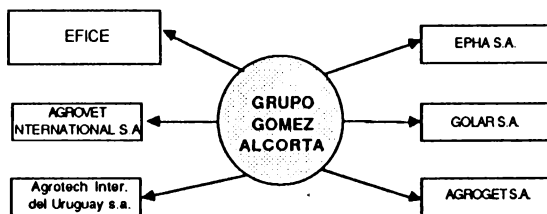
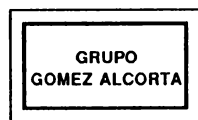
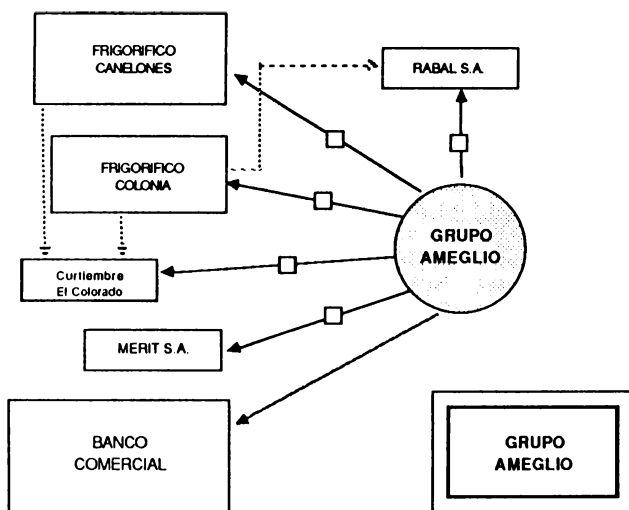


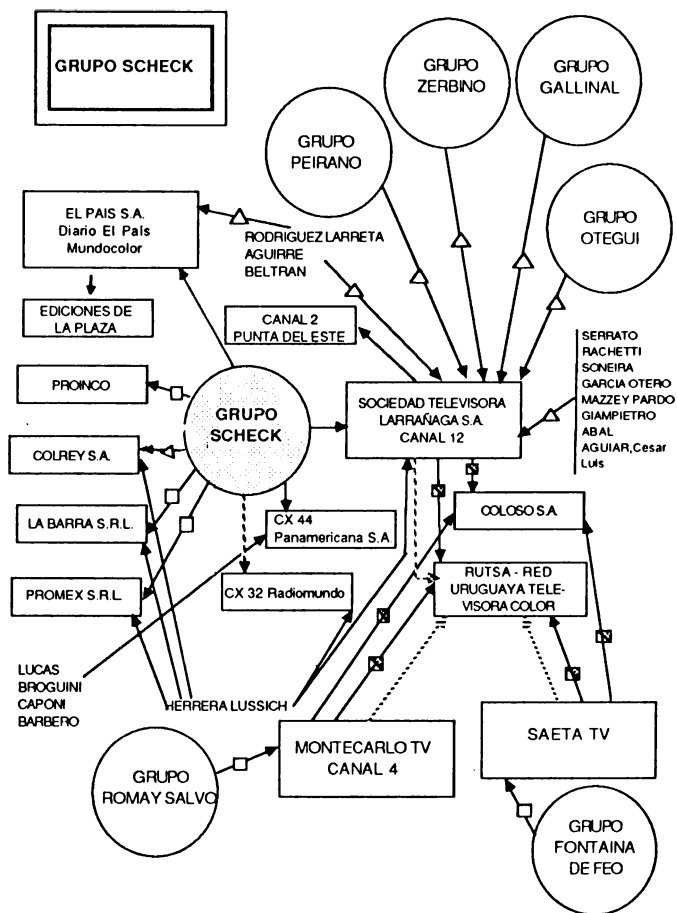


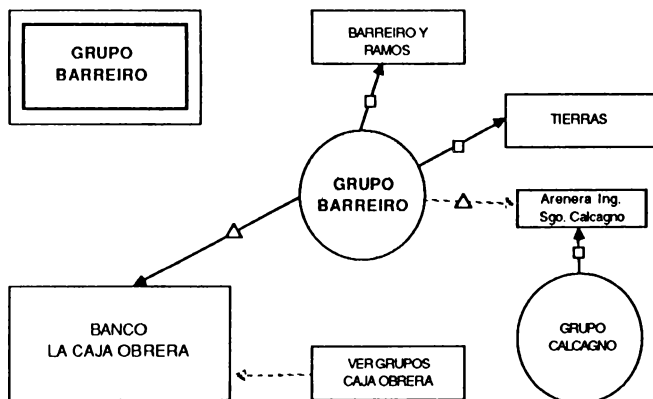
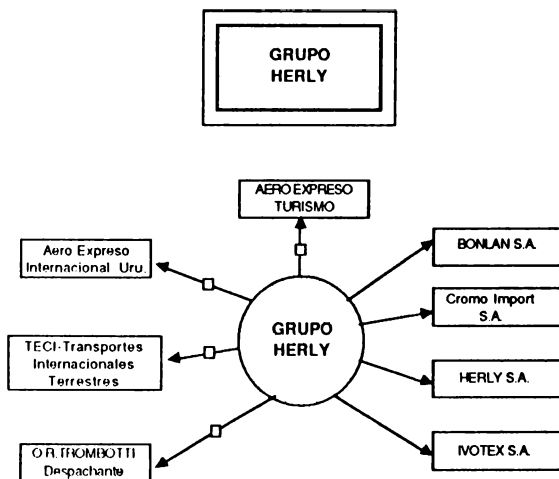


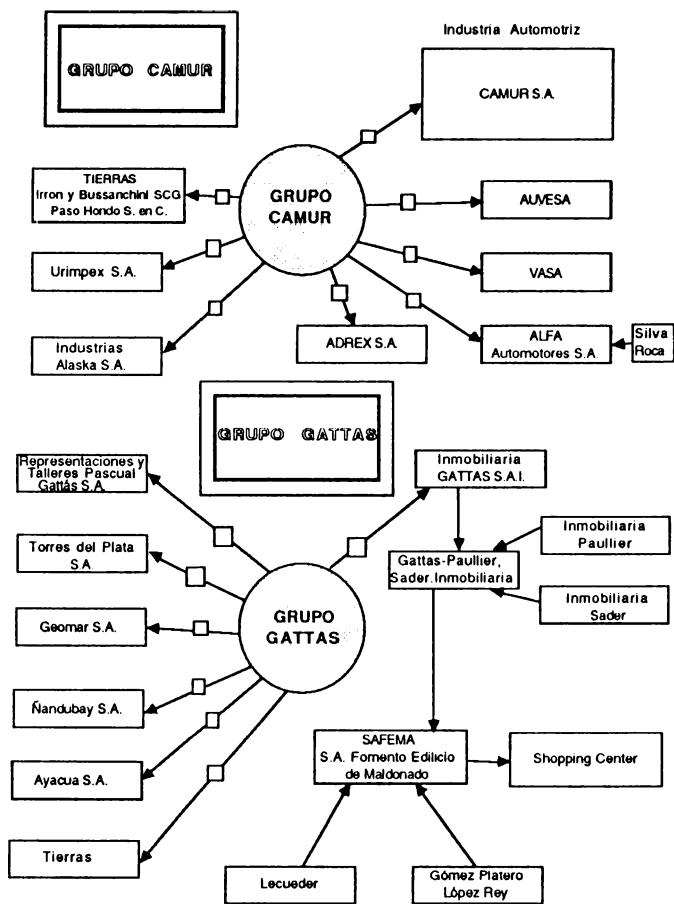


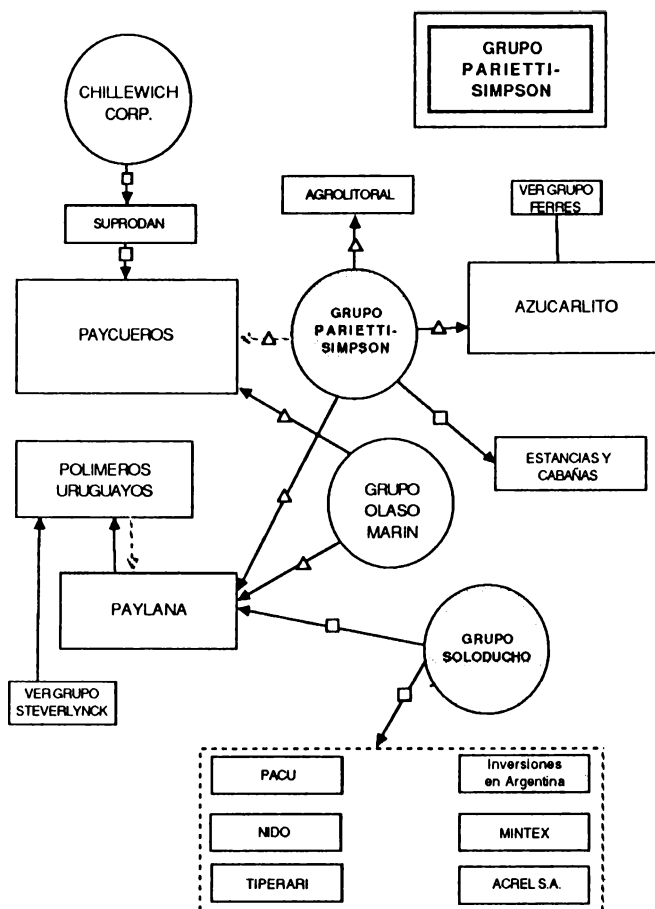


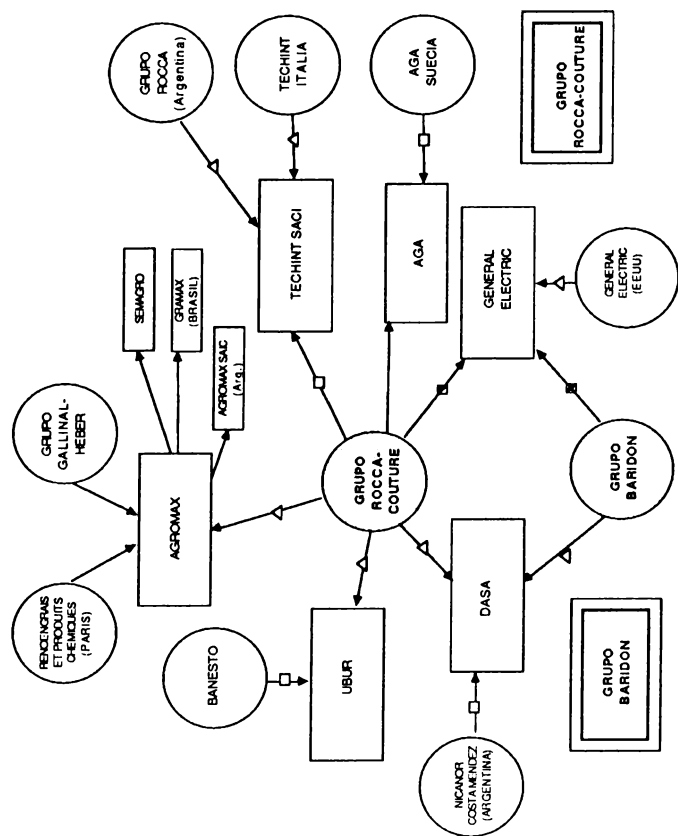




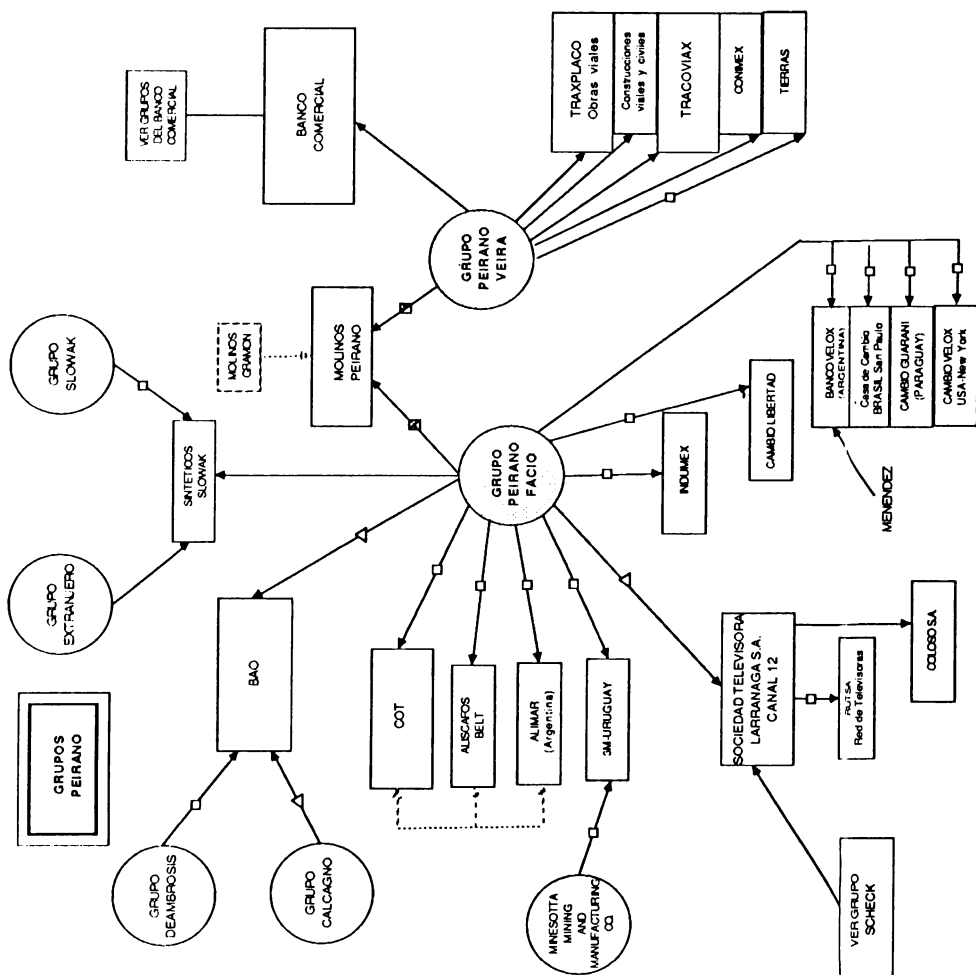


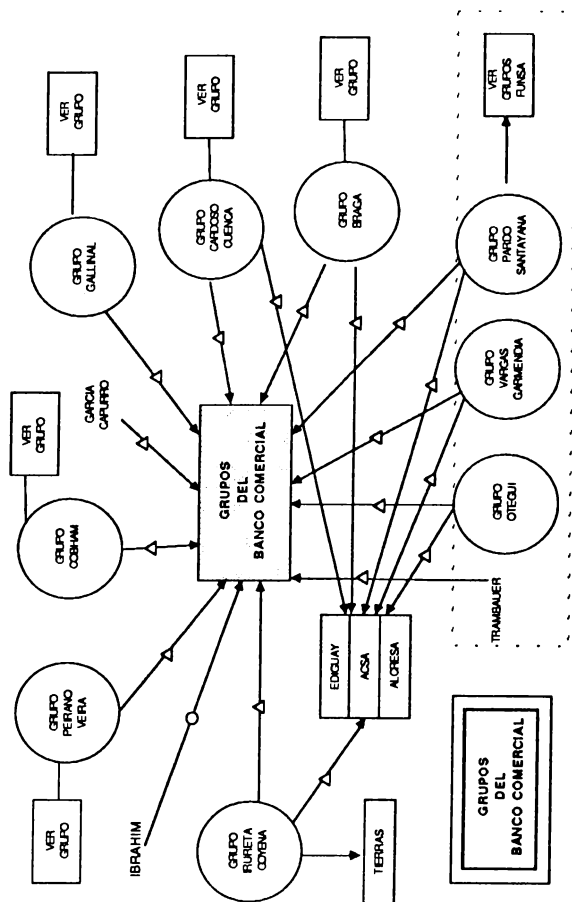


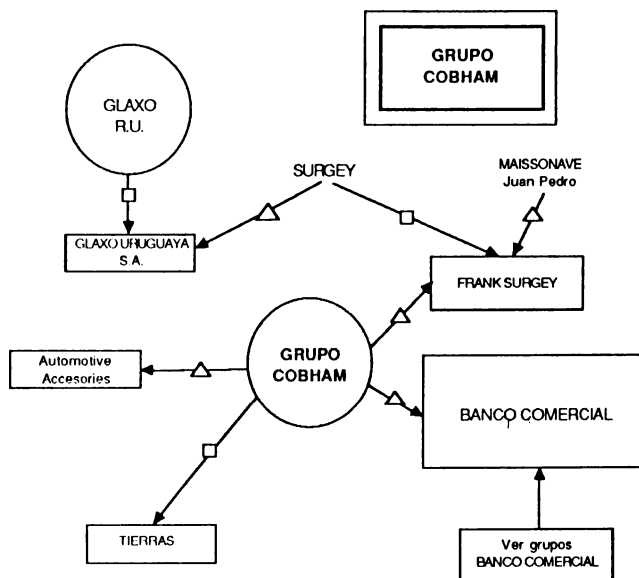
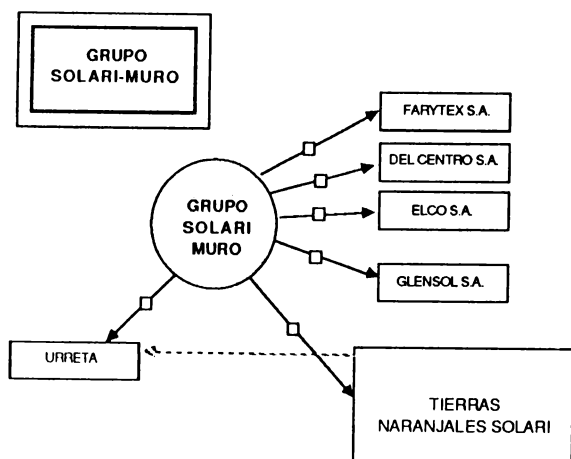


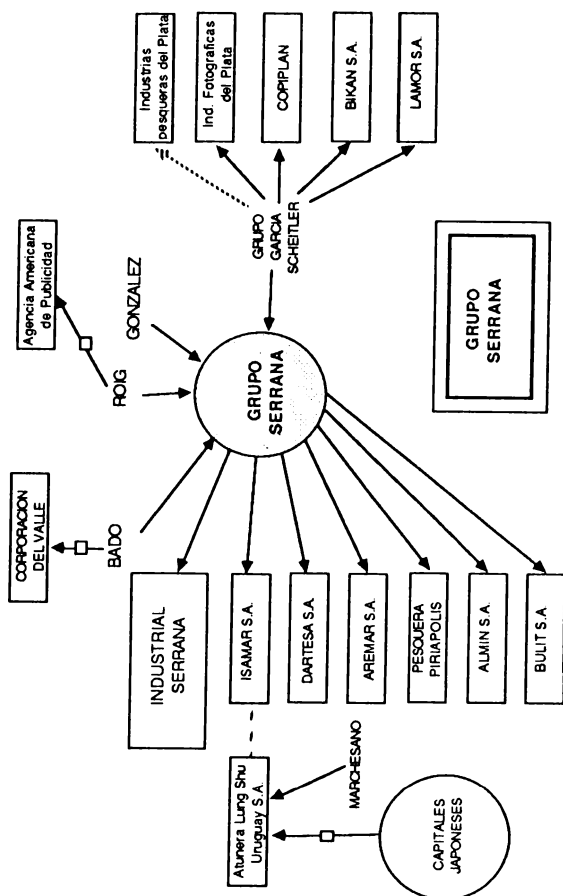


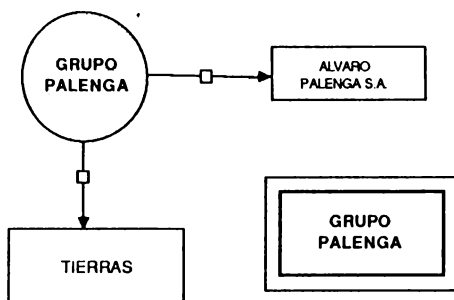
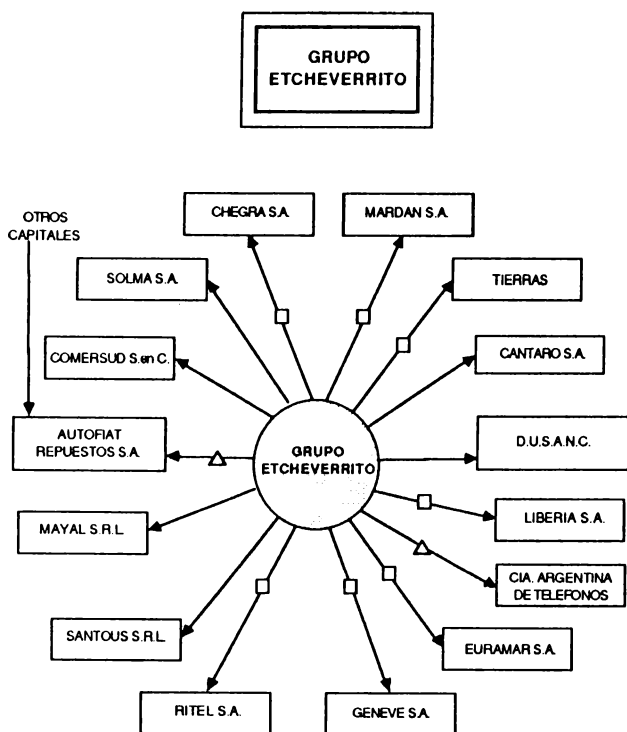




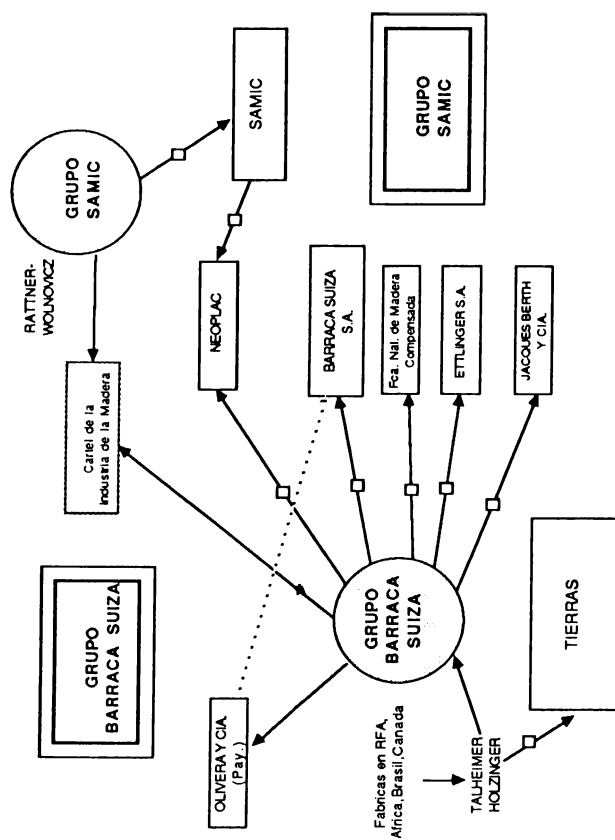












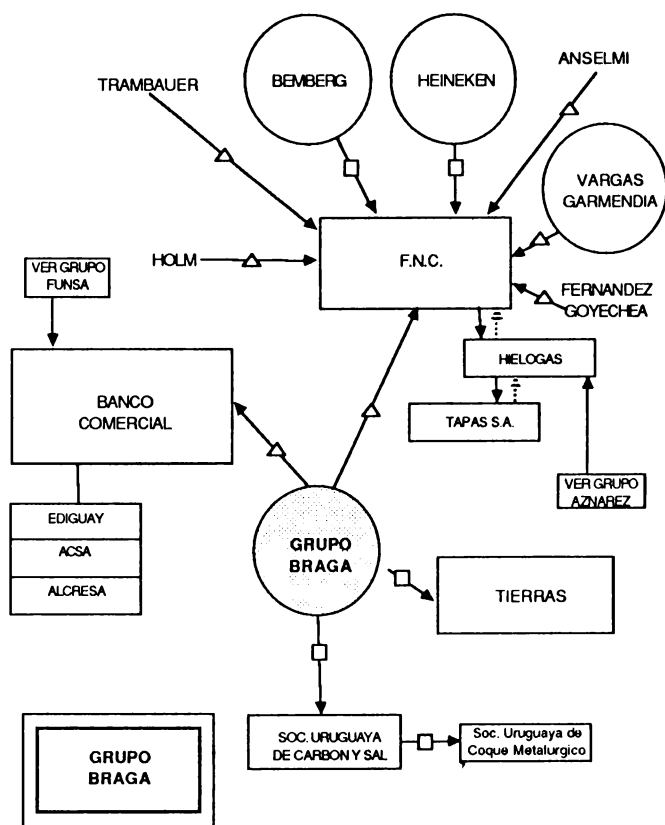
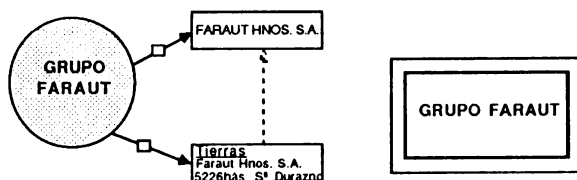
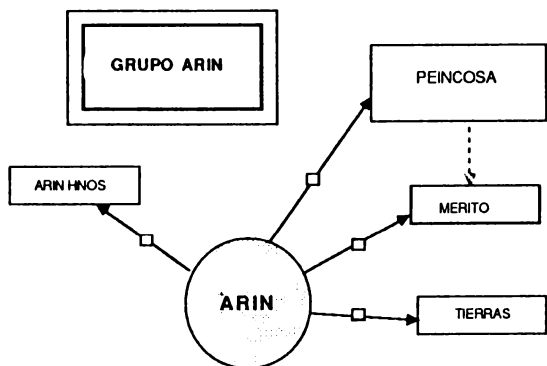
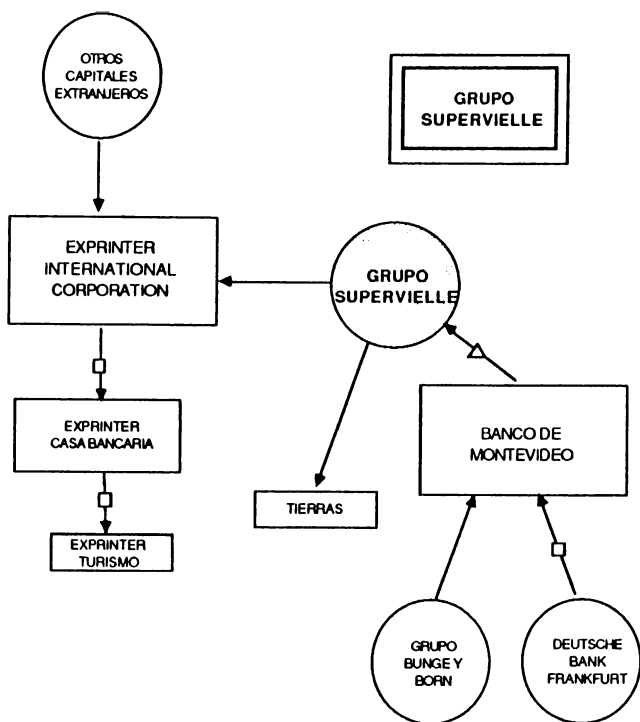
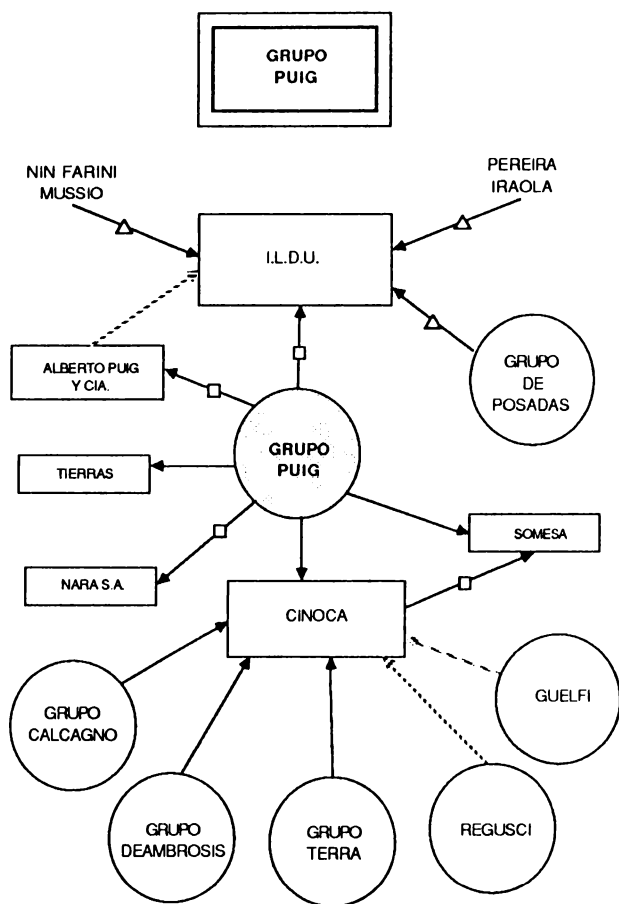


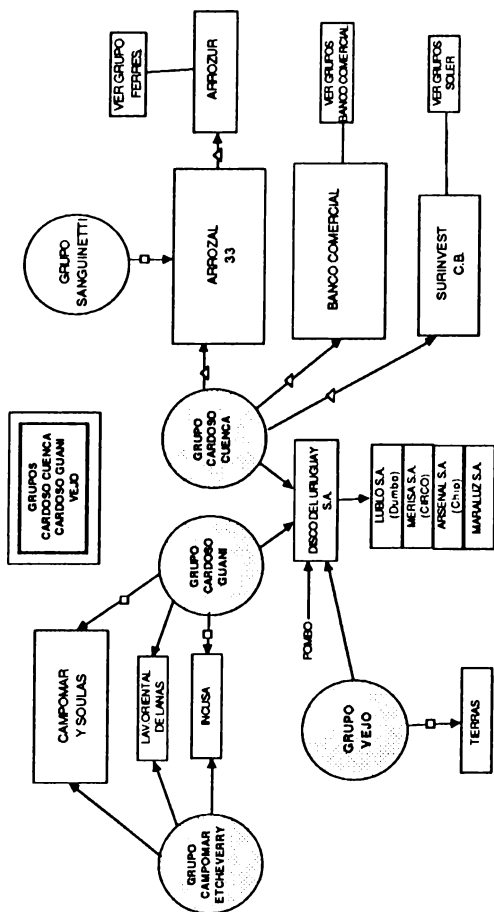
Gráfico 96

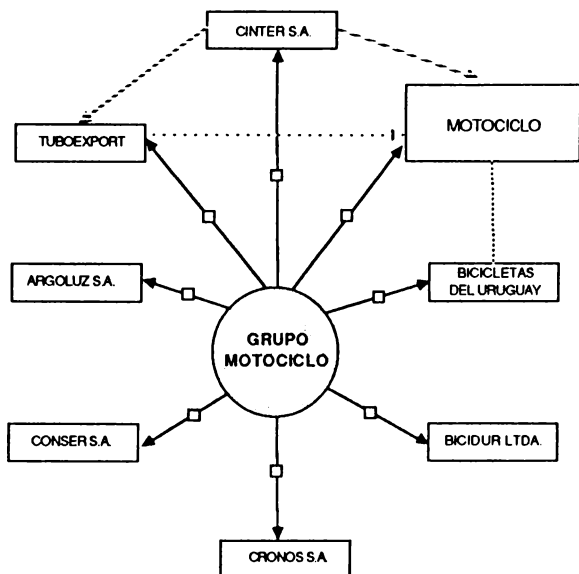
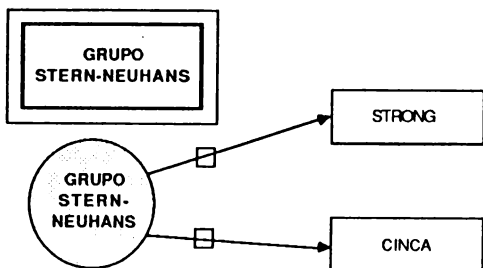


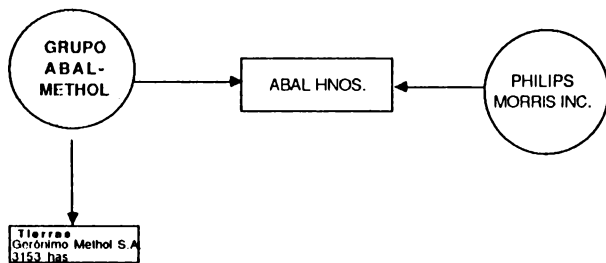
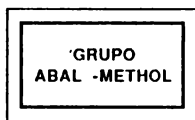
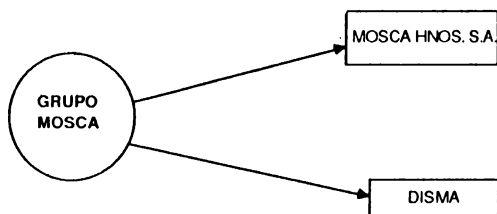
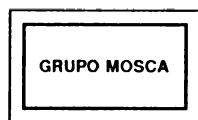


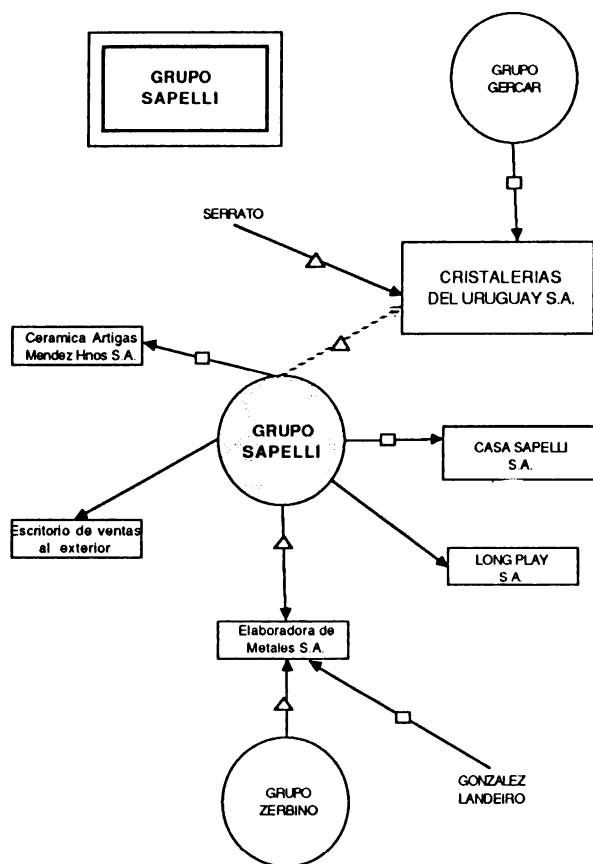


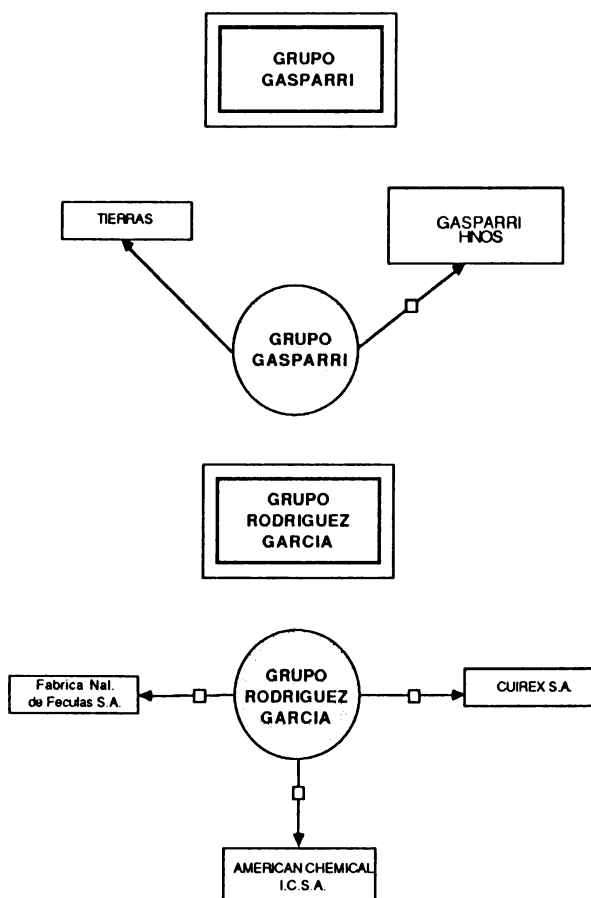


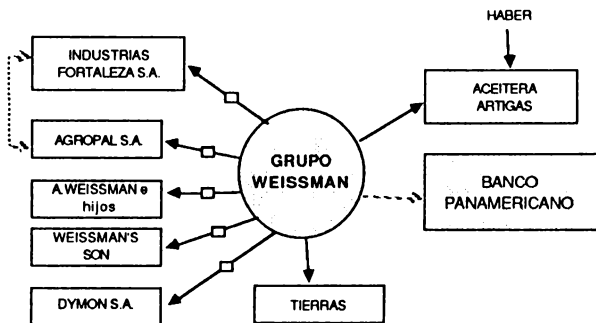
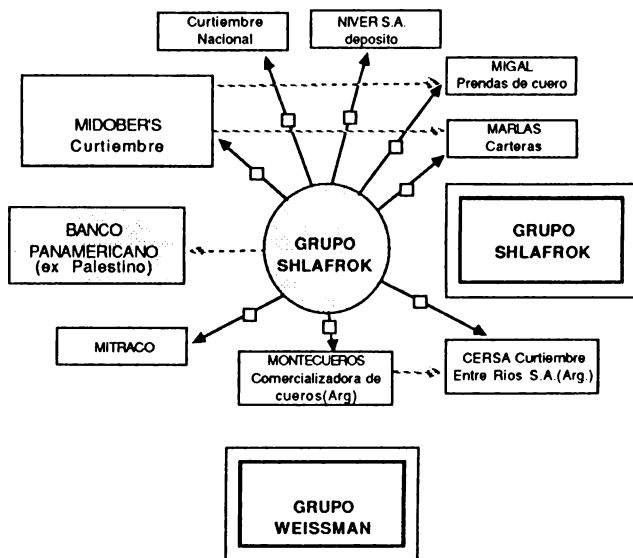




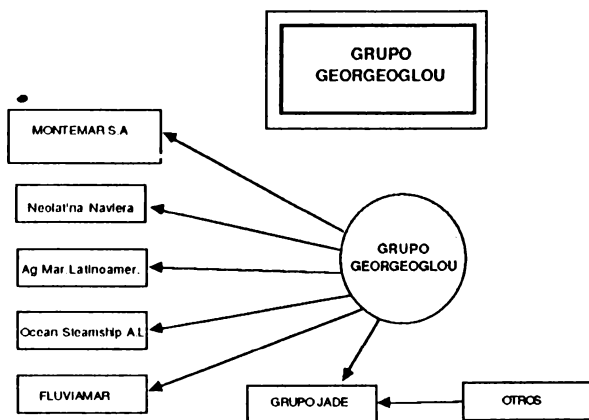
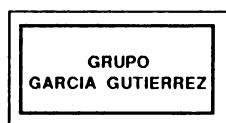


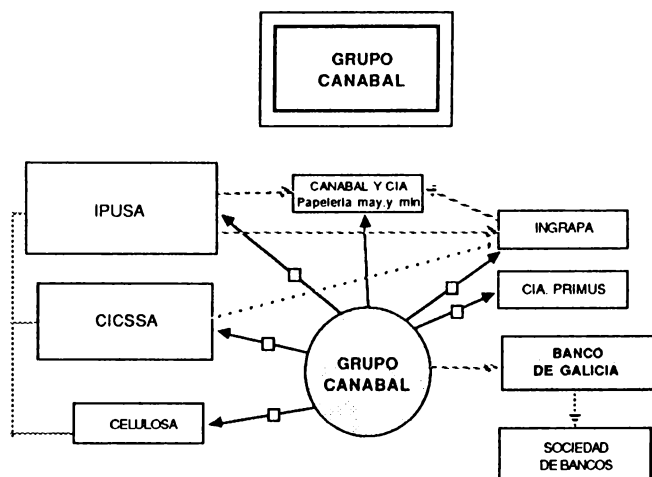
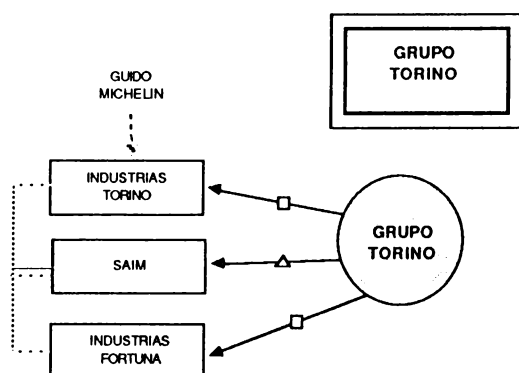


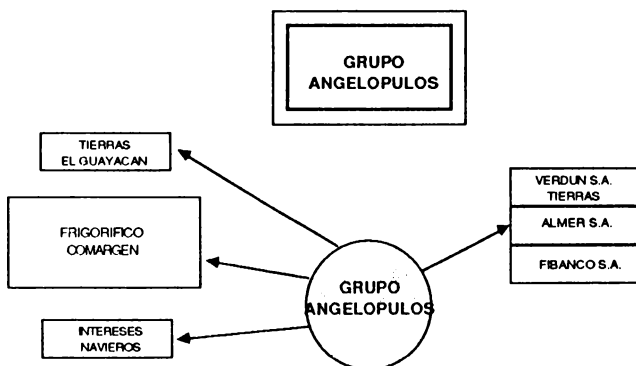












# NOTAS

## Capítulo I

(1) FUENTE: STOLOVICH, Luis. La estructura de la propiedad del capital industrial en el Uruguay. EN: La estructura industrial. CIEDUR-FCU, Montevideo, 1987.

Se trata de las cooperativas obreras y de los llamados "trabajadores por cuenta propia" -que reúnen la doble condición de: i) ser propietarios de medios de producción y ii) no explotar el trabajo ajeno, sino ser ellos mismos trabajadores, por lo cual se encuentran en una situación intermedia entre el capital y el asalariado. El carácter "no capitalista" de estas unidades debe ser relativizado, dado que aún cuando al interior de las mismas no estamos en presencia de la relación capital-trabajo, ellas forman parte de un sistema económico capitalista cuyas leyes condicionan y determinan su propio funcionamiento. La posesión de medios de trabajo que los libera de la necesidad de vender fuerza de trabajo al capital, lleva en sí misma la potencialidad de transformarse en capital, o sea en instrumento de explotación del trabajo ajeno. Potencialidad que se concreta en muchos casos.

(2) Consideramos sector "no capitalista" lo que Alonso y Pérez estratifican como sectores familiares 0 y 1 (F0 y F1), que corresponde a los predios rurales donde el trabajo asalariado no llega a ser el 50% del trabajo familiar, y que se corresponde con la mayor parte de lo que, según nuestros cálculos, es "pequeño capital", o sea predios con menos de U\$S 100.000 de activos. Alonso, José -Pérez, Carlos -Inserción internacional de la agricultura familiar uruguaya con productos hortifrutícolas. Bases para un programa de acción. CIEDUR, Serie Investigaciones No. 39, Montevideo, 1985.

(3) La estructura de los asalariados es la siguiente:

## Estructura de los asalariados.

|                                                                                                                                                | 1975                 |                   | 1985                 |                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
|                                                                                                                                                | Miles de<br>personas | % de la<br>P.E.A. | Miles de<br>personas | % de la<br>P.E.A. |
| Vinculados a la producción material y servicios conexos, (agro, pesca, minería, industria, construcciones, electricidad, gas, agua, transporte | 331                  | 32,5              | 381                  | 33,0              |
| Vinculados al comercio (mayorista y minoristas, restaurantes, bares y hoteles)                                                                 | 68                   | 6,7               | 78                   | 6,8               |
| Vinculados a banca y seguros                                                                                                                   | 15                   | 1,5               |                      |                   |
| Servicios reproductivos públicos y privados (Salud, educación, etc.)                                                                           | 68                   | 6,7               |                      |                   |
| Administración pública (burocracia, justicia, ejército, etc.)                                                                                  | 111                  | 10,9              | 368                  | 31,9              |
| Otros servicios y actividades no bien especificadas                                                                                            | 61                   | 6,0               |                      |                   |
| Servicio doméstico                                                                                                                             | 65                   | 6,4               |                      |                   |

FUENTE: DGEC. Censos de Población y Vivienda

;

(4) Los trabajadores independientes y el pequeño capital representan categorías diferentes. Mientras los primeros se basan exclusivamente en su propio trabajo y no explotan fuerza de trabajo asalariada, el segundo, aún cuando recurra al trabajo propio --personal o familiar--, explota a un cierto número, por lo general pequeño, de asalariados. En ambos casos, estamos en presencia de propietarios de medios de producción, con una pequeña acumulación de riquezas y el trabajo familiar es importante. Pero en el caso del pequeño capital ya se ha cruza-

do cierta "frontera": la riqueza acumulada se transformó en capital, en instrumento de explotación de trabajo ajeno. Esta frontera es vaga y difusa -muchas veces el trabajo asalariado no es permanente ni es preponderante. Pero el trabajador por cuenta propia -que puede transformarse en un pequeño capitalista- a la vez tiene otra frontera, la que lo separa del asalariado. Es frecuente que las familias de "pequeños empresarios" -independientes o pequeños capitalistas- recurran al trabajo asalariado de algunos de sus miembros como un complemento de ingresos(a). Y también es muy frecuente que la ruina de estas empresas los transforme en asalariados. Estamos pues en presencia de categorías inestables, una ya iniciado el proceso de acumulación capitalista, la otra en vías de iniciarlo, ambas amenazadas de proletarianización.

(a) LONGHI, A. (1985). Incluso muchos "pequeños" e "independientes" no son más que asalariados disfrazados contratados por empresas más grandes bajo condiciones de subcontratación. AGUIRRE, R. (1985).

En el caso del agro las diferencias se centran en la categorización "campesino", entendiéndose por campesino medio, aquel cuya tierra es trabajada con ayuda del trabajo familiar. "Si por el hecho de que tienen poca tierra (o alguna otra circunstancia) parte del trabajo familiar es vendido en el mercado con el fin de traer ingresos adicionales a la unidad doméstica, estamos en presencia de un campesino pobre o de una unidad de productores semiproletaria. La unidad doméstica semiproletaria no es capaz de reproducirse a sí misma si no es mediante la venta de parte de su fuerza de trabajo (Alavi, 1973). Por otro lado, algunas unidades domésticas campesinas son capaces de entrar en un proceso de reproducción ampliada contratando asalariados para complementar el uso del trabajo familiar. A estos se les llama campesinos ricos. Si el proceso de reproducción ampliada continúa hasta el punto en el cual el uso de mano de obra asalariada se transforma en decisivo (por lo tanto, donde el trabajo familiar es prácticamente inexistente), la unidad de producción ha pasado el límite superior del campesinado y es definida como integrando la burguesía agraria. En el otro extremo del espectro, si la unidad doméstica es empujada a vender proporciones cada vez mayores de su fuerza de trabajo con el fin de reproducirse a sí misma, se llega al punto en el cual no hay más trabajo familiar que pueda ser aplicado a su propia tierra (si todavía se dispone de ella). El campesino se ha proletarianizado completamente transformándose en un asalariado rural." PIÑEIRO, Diego. Formas de resistencia de

la agricultura familiar. El caso de noreste de Canelones. CIESU-EBO, Montevideo, 1985.

(5) El capital no es concebido ni como un conjunto de medios de producción utilizados en el proceso productivo ni como el dinero mediante el cual se compran medios de producción y se contrata fuerza de trabajo, independientemente de las condiciones sociales históricamente imperantes. Medios de producción y dinero son formas que adopta el capital, pero no la esencia del mismo.

El capital es un valor que se valoriza, un valor que se convierte en valor incrementado, un valor que se apropia de un plusvalor.

Los medios de producción no son capital por su sola condición física, no se transforman en capital a menos que sean poseídos por un pequeño grupo de propietarios privados y sean usados para apropiarse de trabajo ajeno excedente bajo la forma monetaria. Y esto es posible porque los trabajadores existen como fuerza de trabajo libre que está obligada a enajenarse al capitalista para poder vivir.

Tampoco el capital es una simple masa de dinero. El dinero es, ante todo, un equivalente general del valor de los restantes bienes, un medio de circulación, un medio de acumulación y un medio de pago. Sólo se transforma en capital cuando sirve para comprar medios de producción y fuerza de trabajo, o sea, para apropiarse de plusvalía en el proceso social de trabajo.

En uno y otro caso lo fundamental es la existencia de ciertas relaciones sociales de producción que vinculan a la clase capitalista y a la clase trabajadora. El capital no es, pues, un objeto sino una relación social que se objetiva, ya sea en medios de producción o en fuerza de trabajo, ya sea en dinero o en mercancías. Pero por detrás del capital siempre existen aquellas dos clases sociales antagónicas. En estas condiciones la relación social fundamental adopta la forma de una relación de cambio -de fuerza de trabajo por salario- y es en su esencia una relación de explotación.

(6) Para el caso de la industria nuestra unidad de análisis no es la empresa -unidad económica y organizativa- ni menos aún los establecimientos industriales- unidades productivas- en que una empresa puede descomponerse, sino el capital. Si ese capital se distribuye entre distintas empresas, los valores a considerar serán los centralizados y no los individuales de cada empresa. Un capital puede controlar una o varias empresas, a través de distintos mecanismos de control; aquí se

considerarán exclusivamente las formas de control provenientes de la propiedad jurídica sobre el patrimonio de las empresas.

En las mediciones de la dimensión del capital es frecuente que se utilice el número de trabajadores asalariados. Si bien ese dato nos brinda una aproximación a la cantidad de trabajo que explota y tiene a sus órdenes el capital, como no se toma en cuenta ni la composición orgánica del capital ni la productividad del trabajo, poco nos puede decir acerca de la magnitud del capital.

Como indicador de esa magnitud consideramos el valor de los activos de las empresas controladas en el período 1978-80, transformando los valores corrientes en dólares constantes de diciembre de 1985. En rigor, el valor de activos no refleja la magnitud del capital o patrimonio de los propietarios de la empresa, sino más bien el potencial de la empresa; puede que una parte importante de ese activo tenga como contrapartida endeudamiento y, de hecho, pertenezca a los acreedores.

Para el caso del agro nuestra unidad de análisis es: a) para los predios con más de 2.500 hectáreas, el "grupo familiar terrateniente" que puede poseer y explotar uno o más establecimientos rurales, b) en los predios menores, la unidad es el establecimiento.

Como indicador del capital consideramos el valor de los activos en tierras, en ganados, en mejoras e inversiones (plantaciones, etc.) considerando los distintos tipos de explotación (ganadería extensiva, agricultura intensiva y extensiva, fruticultura, etc.). Las mediciones en función de la superficie quedarán completamente transformadas a partir de la diferencias en el capital invertido por há. entre los distintos tipos de explotación. Se tomaron los activos físicos de 1980-82 a valores de 1985 (en dólares).

Para el caso del comercio y los servicios nuestra unidad de análisis es el establecimiento. Los datos de activos -del período 1978-80- fueron complementados con datos de Valor agregado por establecimientos y transformados en dólares constantes de 1985.

En este trabajo se considera como pequeño capital el de aquellas empresas, o de aquellos capitalistas, cuyos activos no alcanzan a U\$100.000. El mediano capital se subdivide en 2 estratos: i) activos de U\$100.000 a U\$1.000.000, ii) activos de 1 a 3 millones. El gran capital, a su vez, se subdivide en 4 estratos: i) de 3 a 5 millones de dólares; ii) de 5 a 10 millones ; iii) de 10 a 20 millones y iv) más de 20 millones de dólares.



(7) A esta altura del análisis se hace abstracción de si ese capital es privado, estatal o privado cooperativizado, o de si es nacional, extranjero o asociado.

## Capítulo II

(8) En la evolución de las formas de la propiedad capitalista se pueden destacar:

1. la forma individual. "La empresa es propiedad de un capitalista individual, que no la comparte con nadie."

2. la forma colectiva (por acciones). Esta forma "de la propiedad capitalista no cambia en lo más mínimo el aspecto cualitativo de las relaciones que se plasman en la producción, no suprime la explotación de la fuerza de trabajo asalariada. Significa únicamente ciertos cambios de lugar dentro de la clase de los propietarios capitalistas: el lugar del explotador individual lo ocupa ahora una 'colectividad' de explotadores. 'Los capitalistas dispersos vienen a formar un capitalista colectivo' (Lenin). La sociedad por acciones, la S.A., es un medio de aceleración del proceso de acumulación de capital".

MENSHIKOV, S. - Millonarios y managers. Estructura moderna de la oligarquía financiera de los EE.UU. Moscú. Edit. Progreso, 1963.

(9) DE WASSEIGE, Yves-MABILLE, Xavier. La concentration économique. Dossiers du Crisp. Bruselas, 1973.

(10) MENSHIKOV, S. Obra citada.

(11) Por capital ficticio entenderemos aquel capital que está invertido en títulos, o sea, acciones u obligaciones que no tienen un valor propio sino que simbolizan valor. A diferencia del capital ficticio, el capital efectivo es el que está colocado en valores materiales que se utilizan ya sea como capital productivo o mercantil, y que tienen valor en sí mismo. El movimiento del capital ficticio está determinado en última instancia por el del capital efectivo y es su reflejo. No obstante el capital ficticio posee existencia propia y ejerce una gran influencia en el capital efectivo y en toda la economía capitalista. Podemos decir que en los "valores" se borran las diferencias entre las diversas formas de capital efectivo. Una acción de una empresa industrial no se distingue en principio de una acción de una empresa comercial o de la de un banco o la de un establecimiento rural.

(12) MASSONNIER, Verónica. Hacia una empresa de capital abierto. ¿Es posible la transición?

GRAUERT (h), Dr. Carlos - Hacia una nueva estructura de la sociedad anónima. EN: Guía Financiera. 6-10-1986.

(13) Ver en Anexo, la historia de los grupos económicos vinculados a la Fábrica Nacional de Papel.

(14) Entre las que se encuentran Onda, Funsa, Banco la Caja Obrera y otras.

(15) SANFUENTES, Andrés. Los grupos económicos: control y políticas. EN: Estudios Cieplan, 16, Santiago de Chile, 1985.

La creciente importancia de las inversiones no empresariales responde a esta misma lógica.

(16) En torno a la discusión del concepto de grupo económico Ver Anexo, así como el Documento de trabajo No. 1 de la investigación "La clase dominante en el Uruguay". CUI.

(17) ALBERIONE, Elbio. El Poder oligárquico en la Argentina. Inédito.

### **Capítulo III**

(18) TRIAS, Vivian. -Reforma Agraria en el Uruguay. Ediciones de El Sol, Montevideo, 1961.

- Imperialismo y rosca bancaria en el Uruguay. EBO, Montevideo, 1970.

(19) Son diversas las hipótesis que se pueden tejer en torno a las razones de esta tendencia. Entre otras, al menos podríamos destacar las siguientes:

1) una conformación ideológica de la sociedad uruguaya que lleva a rechazar los "extremos", incluyendo la "extrema riqueza", lo cual obliga a su ocultamiento. Así ha sido reconocido por el Presidente de la República J.M.Sanguinetti en discurso pronunciado el 24-7-86 en un simposio organizado por la Cámara de Industrias, afirmó:

"El empresario es una figura que en su rol social nuestro país ha de algún modo caricaturizado y que imperceptiblemente a lo largo de muchos años, se ha transformado en un estereotipo, en virtud del cual el empresario no es ese capitán que glorifica la sociedad norteamericana, sino un individuo simplemente heredero de un patrimonio industrial o un señor ávido de ganancias, cuyo único motor en la vida es la ganancia, o un hombre movido simplemente por el egoísmo, que actúa en

una empresa sin otro horizonte que ese".

(...) "Nuestros países, yo como abogado lo puedo decir, ha construido todo un derecho de sospechas, en que siempre se ha tratado de penalizar el éxito".

"Hay una corriente profunda y paralelamente un fenómeno episódico: esa caricatura en virtud de la cual el empresario es un individuo que al final tiene un poco que avergonzarse de su condición y para no avergonzarse está diciendo que no tiene demasiado éxito; que tiene que explicar que no le va demasiado bien, que no ha ganado bastante porque sabe que de lo contrario no va a tener en la sociedad una respuesta suficientemente favorable".

"Mientras no cambiemos la sociedad entera en esa actitud, creo que aún imperceptiblemente estamos amenazando la base misma del sistema".

(tomado de "Búsqueda" 31-7-86)

2) La sensación de amenaza para su dominio que la clase dominante experimentó entre finales de la década de los 60 y comienzos de los 70, y que la llevaron -en definitiva- a promover el golpe de estado de 1973. Más allá de hasta dónde fue real esa amenaza -a partir del surgimiento de una eventual alternativa de gobierno izquierdista o de la existencia de grupos de oposición armados-, el hecho es que en esos años los grandes empresarios fueron los acusados ante la opinión pública (en la prensa, en investigaciones parlamentarias, etc.) particularmente en lo relativo a hechos de corrupción económica. Esta situación debe haber acentuado la tendencia al ocultamiento.

(20) ALBERIONE, Elbio. Obra citada.

(21) Se trata de los grupos: Strauch, Ferrés, Otegui, Aznares, Puig, Deambrosis, Sanguinetti, Peirano Facio, Oyenard, Soler, Gard, Ameglio, Coopar, Christophersen y Mailhos. Procesamientos de último momento hicieron que quedaran 15 grupos en el estrato I. Los cálculos estadísticos anteriores incluyen 14. Esta diferencia no modifica las conclusiones del trabajo por lo cual no se modifican los cuadros estadísticos.

(22) Se trata de los grupos: Ferrés, Strauch, Gard, Aznares, Deambrosis, Peirano Facio, Puig, Otegui, Ameglio, Oyenard, Sanguinetti, Mailhos, Coopar, Cardoso Cuenca, Cardoso Guani, Manzanares, Calcagno, Ensslin, Fernández Lladó, Olaso Carrasco, Angelopulos, Secco Aparicio, Rocca Couture, Baridon, Chaquirrand, Peirano Veira, Romay Salvo, Olaso Marín, Schlafrok, Canabal, Steverlynck..

- (23) Nahum y Barran. Historia rural del Uruguay moderno. Tomo VI. EBO, Montevideo, 1977.
- (24) JACOB, Raúl. Uruguay 1929-1938: depresión ganadera y desarrollo fabril. FCU, Montevideo, 1981.
- (25) TRIAS, Vivian. Obra citada.
- (26) Es notorio que, a esta altura del análisis, estamos obviando la articulación de las distintas fracciones de capital con el capital bancario, o sea el capital financiero. La cuestión se aborda más adelante.
- (27) REIG, Nicolás-VIGORITO, Raúl. Excedente ganadero y renta de la tierra. Uruguay 1930-70. Montevideo, CINVE-EBO, 1986.
- (28) Recientemente las propiedades del grupo Casarone, altamente endeudado, fueron vendidas a una sociedad de plantadores arroceros.

#### **Capítulo IV.**

- (29) TRAJTENBERG, Raúl. Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina. CET-IPAL, Buenos Aires, 1977.
- (30) ALBERIONE, Elbio. Obra citada.
- (31) TRIAS, V. (1970) recoge del marxista alemán Talheimer la noción de "cooperación antagónica", que nosotros rebautizamos, dado que no siempre son antagónicas las contradicciones en el interior del gran capital.
- (32) Algunos grupos hoy "aislados" en el pasado estuvieron asociados a otros capitales.
- (33) ALBERIONE, Elbio. Obra citada.
- (34) El fallecimiento de Alfredo Deambrosis quizás esté poniendo en peligro la continuidad de este grupo.
- (35) O'DONNELL, G. Burguesía local, capital transnacional y aparato estatal: notas para su estudio. CET-IPAL, Buenos Aires, 1978.
- (36) PASCALE, Ricardo. La empresa manufacturera extranjera en Uruguay: aspectos cuantitativos. BID-INTAL, Montevideo, 1980.
- Para este autor, de 27 empresas manufactureras con capital nacional y extranjero, en 19 el capital extranjero era mayoritario.
- (37) BUXEDAS, Martín.
- (38) "EFCSA en remitado del 27/11/67 afirma que recibió (el Carrasco)

inversiones de Adela Investment Co. S.A. El Carrasco negó esta imputación indicando que tienen a su estudio y aprobación por ella y por Adela un proyecto de inversión rescatable y préstamos combinados a 7 años de plazo por U\$S 700.000 destinados a la culminación definitiva de ampliación y perfeccionamiento de su fábrica... En comunicado de prensa el 12/4/70 admite que Adela tiene el 14% de su capital accionario.

MELGAR, Alicia-PEGUERO, Edda-LAVAGNINO, César. El comercio exportador del Uruguay 1962-1968. Instituto de Economía, Montevideo, 1972. Anexo: Principales características de las empresas exportadoras del Uruguay.

(39) No lo consideramos como capital extranjero en este trabajo.

(40) STOLOVICH, RODRIGUEZ y otros. Compra de carteras. Crisis del sistema bancario uruguayo. Estudio y documentos. EBO, Montevideo, 1986.

(41) PASCALE, Ricardo. Obra citada.

(42) SARLI, Waldemar. El complejo automotor en Uruguay. CET-IPAL, B. Aires, 1979.

(43) Véase STOLOVICH, Luis. Obra citada y SARLI, Waldemar. Obra citada.

(44) Está en preparación un material complementario, cuyo centro es el análisis del capital extranjero y transnacional. Acá se revisará someramente la cuestión.

(45) A los efectos de nuestra clasificación sólo consideramos la asociación que surge de la propiedad compartida del capital accionario.

Aquellas empresas nacionales que, por su integración al ciclo productivo de las ET o por su dependencia de las mismas en cuestiones como ciertos abastecimientos estratégicos -por ejemplo-, no serán consideradas extranjeras o asociadas, sino simplemente nacionales, por lo cual, en definitiva, se subestimaré la verdadera importancia del capital foráneo.

Desde el punto de vista de la magnitud del capital, todas las empresas que son filiales o tienen participación de capital transnacional o extranjero son consideradas como gran capital, aún cuando la fracción de capital invertida en el país sea relativamente pequeña. El criterio de la magnitud -medida por los activos, o aún por cualquier otro indicador- no es válido, porque sólo indica cuanto capital tiene invertido en el Uruguay un grupo capitalista que, por su propia expansión internacional,

es gran capital en relación a las magnitudes del Uruguay.

(46) Esta cifra, 122 en total, que subestima la realidad dada la carencia de información que permita comprobar fehacientemente la participación del capital extranjero en un cierto número de empresas, es sin embargo bastante mayor a la que identificaron (o utilizaron) otros autores como Pascale y Melgar (71 en ambos casos). Esas 122 empresas, a su vez, poseían 130 establecimientos industriales.

(47) Las empresas asociadas controlan el 6,7% y las simples filiales el 13,4% del Valor agregado industrial.

Nuestro hallazgo contrasta, en alguna medida, con la conclusión de Melgar acerca de "la escasa relevancia del capital externo en la industria nacional" (Melgar, A. Inversión extranjera en Uruguay. CLAEH-FCU, Montevideo, 1978) Nuestras cifras son también superiores a las obtenidas por Pascale. Para este autor, las 71 empresas con capital extranjero que identificó, representaban el 11,5% del VBP total de la industria y el 14,5% del VAB industrial. Incluyendo un grupo de 10 empresas más en las que se presume una participación de capital extranjero, aquellas cifras se elevan a 13,8% y 17,4% respectivamente, (PASCALE, R. Obra citada).

(48) Llegarían al 7,6% del territorio productivo nacional. PETRISSANS, Ricardo-FREIRIA, Gonzalo. Extranjerización de las tierras nacionales. CRIDU, Montevideo, 1987.

(49) BUXEDAS, Martín. Evaluación y perspectivas del complejo pesquero uruguayo. Doc. 7. Ciedur. Mimeo.

(50) Según una investigación de CINVE el 18,1% de los industriales entrevistados, comenzó a importar aquellos productos en los que existía competencia de los importadores con relación a la producción nacional.

CINVE. La industria frente a la competencia extranjera. CINVE-EBO, Montevideo, 1987.

(51) Sólo en tres casos, sobre 57, las ventas uruguayas superaron el 1% de las ventas mundiales de la empresa extranjera: Astra P.U. en relación a la National sea Products (2,64%), Varig S.A. en relación a Varig Brasil e Interifa S.A. en relación a Instituto Merieux Merial S.A.(1,11%).

(52) STOLOVICH, Luis. Obra citada.

(53) Un ejemplo nos lo brinda el grupo Aznares. Este grupo -ya asociado a la Coca Cola Internacional en Montevideo Refrescos- crea, con esa transnacional y con otro grupo norteamericano (Staley) y uno ar-

gentino (Imasa), Agroindustrias de la Sierra para la producción de fructosa -que pretende sustituir al azúcar como materia prima de la elaboración de refrescos-. Esta asociación ha creado una verdadera "tijera" que oprime a capitales nacionales de la industria de la bebida; en las ventas sufren "guerras comerciales" que los desplazan del mercado, en los precios deben adaptarse a las condiciones que marcan las "líderes" extranjeras y por otro lado, en el aprovisionamiento de materias claves (azúcar, fructosa, gas carbónico) dependen de los mismos intereses asociados. De ese modo el desarrollo, y antes aún la supervivencia, de ciertos capitales nacionales, queda subordinando a las decisiones y estrategias del capital asociado- con predominio del extranjero.

(54) STOLOVICH, Luis. La acumulación capitalista en la industria uruguaya. 1955-1983. Inédito.

(55) PEREIRA, Gonzalo. La tasa de cambio. Una expresión clave de las determinaciones externas sobre la economía nacional. Gresur, Montevideo, 1987.

(56) NOTARO, Jorge. La política económica en el Uruguay. 1968-1984. CIEDUR. EBO, Montevideo, 1984.

(57) En "Imperialismo y rosca bancaria" Trías indica que el grupo Ferrés tenía los siguientes intereses en el exterior: Cía. Paraguaya Algodonera S.A., Bahamas Juno S.A., Electra Trading Co. Ltda. y Finesa International Ltda. (en Bahamas también), en Argentina: FRIAR, Frigorífico El Duraznillo, Frigorífico Río de la Plata, Productiva SAIC, en Paraguay: Carlos Carrado S.A., Intercontinental S.A., INAFEGA, en Chile: Molinos a Granel S.A.- A su vez, La Productiva S.A. estaba vinculada a La Productiva London Ltd. y la Productiva Export-Import de Rotterdam.

En "Reforma Agraria en el Uruguay" indica que Mailhos tenía acciones en la American Tobacco de EEUU y poseía plantaciones de Tabaco en el exterior; Berembaum tenía fábricas en EEUU y sociedades financieras en Europa.

(58) Téngase en cuenta que parte de estas cifras corresponden a Deuda Externa, y que los intereses correspondientes son captados por capitalistas del exterior.

(59) Esta característica consumista es propia de las familias de los grandes y aún medianos capitales, así como de todos los sectores de altos ingresos.

(60) MARX, Carlos. El Capital. Libro primero, sec. séptima, cap. XXV.

EDAD, Madrid, 1967.

(61) ALBERIONE, Elbio. Obra citada.

(62) MARX, Carlos. Obra citada.

(63) SOTOLOVICH, Luis. Obras citadas.

(64) Elaboración propia en base a UAPI - Ministerio de Industrias y Energía. Boletines Estadísticos.

(65) Comercio "intrafirma" se denomina a este tipo de transacciones entre unidades productivas pertenecientes al mismo capital.

(66) Reiteramos al lector que, por razones metodológicas, hasta ahora no hemos introducido el rol de la banca y el crédito, ni la existencia de "grupos financieros".

(67) PEREIRA, Gonzalo. La tasa de cambio. Una expresión de las determinaciones externas sobre la economía nacional. Cuadernos de Gresur, Montevideo, 1987.

(68) Cuando se firma un acuerdo binacional la distribución de los cupos asignados a nuestro país para cada producto, no la hace ninguna oficina del Estado sino la Cámara de Industrias del Uruguay. La Comisión de Comercio Exterior de la Cámara abre, cada año, la lista para que se inscriban las empresas que deseen exportar en los términos del convenio. Para asignar los cupos, uno de los criterios principales son los antecedentes de las empresas, y las que exportaron con anterioridad tienen preferencia. En la práctica esto significa que cada año, para que una empresa nueva pueda inscribirse y le sea asignado un cupo debe darse dos condiciones: que el cupo del convenio aumente y que las empresas ya inscriptas no puedan atender la nueva demanda. La participación en los órganos directivos de la Cámara de Industrias y en sus comisiones internas, adquiere para las empresas un valor nuevo, ya no por las medidas gremiales que la Cámara adopte, sino porque puede ser una condición para tener acceso al comercio beneficiado por los acuerdos bilaterales.

(69) En el caso de empresas compartidas por varios grupos económicos las exportaciones se distribuyen entre los mismos en proporción al control que ejercen sobre las mismas.

(70) CARDOSO, Fernando Henrique. Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil). Siglo XXI, Buenos Aires, 1976.

(71) A efectos de medir el grado de concentración, se considera el peso que las cuatro primeras empresas de cada rama -de acuerdo a su



valor bruto de producción (VBP)- tienen en el VBP total de la rama. Se-rán ramas de muy alta concentración aquellas en las que las cuatro primeras empresas controlan más del 80% del VBP. De alta aquellas en las que controlan entre el 50 y el 80%. De media concentración las que controlan entre el 30 y el 50%, y de baja concentración aquellas ramas en las cuales las cuatro primeras controlan menos del 30% del VBP de la rama. Esta medición ha sido corregida teniendo en cuenta la "diferenciación de productos", puesto que el VBP de una misma rama oculta la existencia de varios mercados diferenciados, con producciones insustituibles entre sí, como ocurre -por ejemplo- en la industria del medicamento.

(72) Ya en la década del 20 se había constituido un trust del tabaco, formado por los principales fabricantes, suprimiendo la competencia. Pero entre fines de los años 60 y comienzos de la década siguiente, el grupo Mailhos gestó una situación que lo condujo al dominio absoluto.

La acumulación de stocks de tabaco durante 2 años -aprovechando la condición de detentar el cupo de la importación- y una prolongada huelga, que el propio Mailhos habría provocado arrastrando al resto de las patronales, lo colocaron en la situación de ser el único fabricante con disponibilidad de materia prima. Los restantes fabricantes, que también siguieron produciendo con "rompeshuegas", al encontrarse desabastecidos y sin posibilidades de importar -por la solidaridad obrera internacional con la huelga-, debieron claudicar ante el nuevo monopolio. Mailhos pasó a controlar las restantes empresas, salvo Abal Hnos. Posteriormente, fue concentrando las plantas. Hoy sólo quedan dos en funcionamiento.

(73) Fuente: DGEC. Censo Económico Nacional 1978.

(73b) "Una sociedad muy grande domina el mercado, coexistiendo con sociedades medias, sin acuerdo formal y sin presión sobre el mercado, pero constatándose de hecho un reconocimiento del más fuerte, del líder. Su política de ventas y sus preciosgulan automáticamente a las restantes empresas que así ajustan sus propias políticas". DE WASSEIGE, Y. - MABILLE, X., 1973.

(74) Semanario Opinar, 29-1-81.

(75) Manzanares, en su planta aceitera, sólo extraía aceite de girasol. Con la tecnología que utilizaba no podía aprovechar los expellers -que contienen un 11% de aceite-. En cambio Cousa -del grupo Gard- al utilizar el método de extracción por solventes lograba recuperar todo el

aceite. Entre ambos grupos existía un acuerdo por el cual Couda le hacía el servicio -pago mediante- de recuperarle el aceite de los expellers. A mediados de la década del 80, en un año de escasez de semilla, Manzanares realizó grandes importaciones -casi no trabajaba con semilla nacional- abasteciéndose por un año. Luego los precios internacionales se triplicaron y Manzanares no quiso subir los precios internos, pese a las presiones de Gard. Ahí se produjo la ruptura. Al año siguiente Gard se negó a hacerle el servicio de recuperación de aceites y Manzanares tuvo pérdidas. Como reacción, éste instaló una planta de extracción por solventes, dejando de depender de Gard. Luego de dos años de "guerra" los acuerdos se restablecieron y renació el cartel.

(76) INSTITUTO DE ECONOMIA. Un reajuste conservador...

(77) Las reflexiones que siguen, en lo atinente a las relaciones entre el capital-industrial y las restantes fracciones del capital, están tomadas del trabajo de uno de los autores, Luis Stolovich, en "Estructura de la propiedad del capital industrial", obra ya citada.

(78) Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Censo Agropecuario 1980.

ALONSO, J. María. La producción de arroz en Uruguay. La dinámica de un cultivo de exportación. CINVE, Montevideo, 1982.

SOSA, Sonia. La remolacha azucarera en el noreste de Canelones: su inserción en la complejo azucarero nacional. CINVE, Montevideo, 1982.

SANS, Ma. Inés. La agricultura intensiva en el norte del país. ¿Un nuevo desarrollo en el agro? Agraria (19), 1985.

-Una alternativa en expansión. ¿Qué pasó con la Cebada Cervecera? Agraria (24), 1985.

-La economía agrícola del tabaco, Agraria (21), 1985.

(79) AGRARIA No. 24. Montevideo, 1985. Metzen y Sena, los grupos Aznares y Gard, el frigorífico San Jacinto, la transnacional Tsakos, Acodike y Otras empresas, forestaron miles de hectáreas en zonas agrícolas de Canelones, desde la segunda mitad de la década del 70, siendo uno de sus objetivos la sustitución de combustibles. Concomitantemente, numerosos pequeños productores rurales fueron desplazados, y las nuevas plantaciones generaron desequilibrios ecológicos en perjuicio de los agricultores, quienes -como reacción- generaron un movimiento social contra la forestación.

(80) Dicha "asociación comercial" se quiebra a partir de la crisis capita-

lista mundial, 1973-75 y de la reestructuración del mercado mundial de carnes.

(81) IRIGOYEN, R. Agroindustrias para exportación: una estrategia con bemoles. Agraria (26), 1986.

(82) Como en los casos de Arinsa, Infrinsa, Frig. Casablanca, etc.

(83) En el caso del arroz había dejado de existir el capital "cooperativo", dado que Coopar se transformó en sociedad anónima y Coparroz cerró. Pero, más recientemente se formó un nuevo molino cooperativo.

(84) Es el caso de Coparroz de Tacuarembó -cerrada- o el de Coleso de Mercedes- absorbida por Conaprole.

(85) En Conaprole, mientras el 58,2% de los remitentes -con menos de 150 litros diarios de cuota- apenas alcanzaban al 20,3% de la remisión, un 1,2% de grandes remitentes -con más de 800 litros diarios de cuota- alcanzaban un 36,5 de remisión, en 1983. En Coleme, desde 1979, el número de remitentes se redujo a la mitad y el control de la cooperativa se fue centrando en menos de una decena de "grandes" -incluidos capitales extranjeros-. En Bella Unión, entre 1970 y 1980, desaparecieron el 38% de los establecimientos con 1 a 49 hás. y el 28% de los establecimientos con 50 a 199 hás., mientras que los establecimientos mayores a 200 hás. crecieron en número, en tierras y en fuerza de trabajo a sus órdenes, lo que reforzó su peso económico al seno de CALNU.

(86) Monopolio o exclusividad de abastecimiento, perdidos desde 1984.

(87) En la producción láctea la productividad del trabajo industrial (medida por litros de leche procesados por hora de trabajo) en 1983 y 1984 era entre un 60 y un 90% superior a la de 1970 (Fuente: CINVE), mientras que caía el salario real de los trabajadores. En Bella Unión, la acelerada acumulación de capital de los plantadores de caña de CALNU significó una gran atracción de trabajadores hacia aquella ciudad. El explosivo crecimiento demográfico no fue acompañado de una "infraestructura social" adecuada, generándose graves problemas sociales.

(88) DATES-CIEDUR. La industria de la construcción en el Uruguay. CIEDUR-EBO, Montevideo, 1985.

(89) Según el Censo Económico de 1978, los establecimientos que comercializaban mercancías industriales eran 28.257, de los cuales 1.956 en el comercio mayorista.

(90) El 10% de los establecimientos mayoristas -con 20 o más trabaja-

dores ocupados- controlaba el 56% de las ventas mayoristas y el 60% del "valor agregado" -en realidad valor apropiado- por ese sector.

(91) MUÑOZ, María Julia y Otros. La salud un problema de todos. CUI-FESUR, Montevideo, 1987.

(92) DATES-CIEDUR. La industria farmacéutica y las transnacionales. CIEDUR-EBO. Montevideo, 1985.

(93) Como en el caso de los rubros hortícolas-frutícolas que llega, en muchas situaciones, a ser verdaderamente expoliador.

(94) PEIXOTO, Carlos. El complejo triguero en Uruguay. Su viabilidad en un modelo de apertura. CINVE, Montevideo, 1982.

(95) O sea que ocupan el primer lugar en el mercado de esos núcleos.

(96) PASCALE, R. Obra citada.

(97) MARX, Carlos. El Capital. Prólogo a la primera edición alemana. EDAD, uruguayas Madrid, 1967.

## **Capítulo V**

(98) LENIN, V.I. El imperialismo, fase superior del capitalismo. EN: Obras Escogidas. Ed. Progreso, Moscú, 1970.

(99) LICHTENSZTEJN, Samuel. Una aproximación metodológica al estudio de la internacionalización financiera en América Latina...

(100) LICHTENSZTEJN, Samuel. Capital financiero, deuda externa y políticas económicas en América Latina. EBO. Montevideo, 1985.

(101) LICHTENSZTEJN, Samuel. Obra citada.

(102) Aquí excluimos a los grupos financieros transnacionales. Coincidiendo con Chesnais en que las empresas transnacionales son una de las modalidades de existencia del capital financiero, la caracterización que ya hemos hecho de las mismas queda reformulada.

(103) LICHTENSZTEJN, Samuel. Obra citada.

(104) STOLOVICH, RODRIGUEZ y "Compra de Carteras".

(105) Jorge Notaro "La política económica en el Uruguay". CIEDUR - EBO, Montevideo, 1984.

(106) Así, se dan casos en que la relación financiamiento/activo es mayor que uno.

## **Capítulo VI**

(107) ALBERIONE, Elbio. Obra citada.

(108) Téngase presente que el 84% de los grupos tienen esta caracte-

ística.

(109) ALBERIONE, Elbio. Obra citada.

(110) BELLON, Bertrand. *Le pouvoir financier et L'Industrie en France...*

(111) Se trata de una "encuesta sobre el libro" que realizamos en base al "Quién es quién" (1980). Dicha "encuesta" se basó en la selección de las personas que figuran en el "Quién es quién" que tuvieran actividades o vínculos empresariales. Se conformó así una muestra que -a la luz de toda la información de que disponemos- resultó altamente representativa, a pesar de que dicha publicación no se realizó con fines científicos sino meramente comerciales. La muestra, a esta altura del procesamiento, quedó conformada por 628 personas: 106 propietarios del gran capital nacional, 65 ejecutivos y/o representantes de empresas transnacionales, 321 burgueses medianos o pequeños, y 136 auxiliares del capital nacional (profesionales y no profesionales). Las personas se han clasificado por su característica dominante, dado que son numerosos los que ocupan más de una categoría.

(112) Según encuesta realizada para el Congreso del Colegio de Contadores, por las contadoras María Rosa Chamachourdjian e Inés Días Rial, el 23,3% de los contadores trabaja en forma independiente, el 41,8% se desempeña en el sector público, el 34,1% en el privado y sólo el 0,8% como empresario. Una de las mayores dificultades planteadas por los profesionales fue el acceso al mercado laboral: la desocupación afecta al 5%, pero la subocupación alcanza al 52%.

(113) Actualmente está prohibida por la Ley la constitución de sociedades anónimas agropecuarias.

(114) REAL DE AZUA, Carlos. *La clase dirigente*. Editorial "Nuestra Tierra". Montevideo, 1969.

## VII. 1

(114A) NOTARO, Jorge. Obra citada.

(115) La fuente de información son las Cuentas Nacionales del BCU. Para determinar la plusvalía apropiada por el sector privado, al PBI privado se restaron los salarios respectivos y las amortizaciones del capital fijo. Estas amortizaciones se calcularon a partir de diversas estimaciones del capital fijo de los distintos sectores económicos, aplicando tasas de depreciación del 2% para las construcciones y del 6% para maquinarias y equipos. Entre las estimaciones utilizadas están:

-para el sector agropecuario, CARLUCCIO, Alfonso y otros. Estudio de la evolución de la plusvalía del sector agropecuario del Uruguay durante el período 1955-1966. Monografía Inédita. 1971.

-para el sector industrial, STOLOVICH, Luis. La acumulación capitalista en la industria uruguaya. 1955-1983. Inédito. 1986.

-para el caso del transporte se recurrió a la valoración del stock de medios de transporte.

(116) PIÑEIRO, Diego. Obra citada.

## **VII.2.**

(117) Está en preparación un trabajo más en profundidad acerca de la fracción rural del capital.

(118) Ver Barrán y Nahum. Obra citada. Ver Jacob. Obra citada.

(119) Los criterios empíricos utilizados fueron los siguientes:

-si existe un único titular de varios establecimientos distintos, todos estos establecimientos quedan incluidos en el grupo familiar terrateniente;

-si existen varios establecimientos pertenecientes a distintos familiares directos (padres e hijos, hermanos), identificados a partir de los dos apellidos y ubicados en zonas próximas, todos ellos quedan incluidos en el grupo familiar terrateniente, salvo conocimiento expreso de que no forman una unidad.

(120) A esa superficie mayor de 2.500 hás. puede llegarse acumulando la superficie de varios establecimientos menores.

(121) Los activos en ganados fueron valorados por sus precios corrientes para el promedio del período base. El precio de la tierra se obtuvo para una muestra de los mayores grupos familiares terratenientes- a partir de los Índices de Valor Real de los respectivos predios, y para los restantes grupos a partir de los precios promedios de las respectivas secciones policiales de radicación. El valor de las mejoras se calculó como una proporción fija de los restantes componentes del capital. El período base fue el promedio de 1978-80.

(122) VIGORITO y REIG. Obra citada.

(123) BARRAN y NAHUM Obra citada.

(124) PROST, Gérard. Citado por Barrán y Nahum.

(125) BEHAK, Samuel. Latifundio capitalista y el vaciamiento del campo; Censo Agropecuario de 1980. EN: La cuestión agraria, Temas del Al Frente, Montevideo, 1984.

### VII. 3

(126) El concepto de "concentración" no lo utilizamos aquí en el sentido que se le ha dado en los capítulos precedentes como desigual acumulación de riquezas en manos privadas, sino en un sentido más próximo a la monopolización u oligopolización. En definitiva, cuántas empresas controlan cierto tipo de producción y, por tanto, los mercados respectivos.

(127) BUXEDAS, Martín-ROCCA, José. Concentración y diferenciación en los mercados nacionales de manufacturas. Aspectos cuantitativos. EN: La estructura de la industria uruguaya. FCU-CIEDUR, Montevideo, 1987.

(128) SIERRA, Lilián-IRIGOYEN, Rodolfo. Competitividad externa del complejo textil lanero. Editorial Hemisferio Sur, Montevideo. 1986.

(129) MELGAR, Alicia-PEGUERO, Edda-LAVAGNINO, César. El comercio exportador del Uruguay. 1962-1968. Universidad de la República, Montevideo. 1972.

(130) REIG, Nicolás-VIGORITO, Raúl. Excedente ganadero y renta de la tierra Uruguay 1930-1970. CINVE-EBO, Montevideo, 1986.

(131) Estas afirmaciones apuntan hacia una reflexión, que aún está por hacerse menos simplificada y más rica en matices, acerca de los acontecimientos recientes que vivió el Uruguay, en especial sobre el vínculo entre el régimen y las distintas fuerzas sociales.

(132) Deflactando el valor en U\$S de las exportaciones por el Índice de Precios al Productor de los EEUU, resulta que las exportaciones uruguayas en dólares constantes fueron: 1956-203,3 millones, 1962-68, 156,8 millones, 1984, 226,9 millones.

### VII.5.

(133) Este trozo está tomado de la obra ya citada de uno de los autores, Luis Stolovich. La estructura de propiedad del capital industrial.

(134) Véanse en Anexo las historias de los grupos Strauch, Aznares y los vinculados a la Fábrica Nacional de Papel.

(135) En "Reforma Agraria en el Uruguay", ya citada.

(136) Son resultados de un análisis que los autores realizaron sobre la base de la información manejada por Trias.

(137) Ver TRIAS, Vivián. Obra citada.

(138) ESPINO, Alma. 20 años de presencia extranjera en el sistema bancario uruguayo. Instituto de Economía, Doc. No. 2, Mimeo, 1987.

(139) "Aumento de la capacidad operativa de las instituciones que se fusionaran o absorbieran a otras; incremento del capital mínimo exigido a las instituciones; exoneración de cualquier clase de tributación por un término de tres años a toda forma de transferencia de bancos, y establecimiento de posibilidades de asistencia financiera especial destinada a tal fin". ESPINO, Alma. Obra citada.

(140) En una publicación próxima, en preparación, se realiza un relevamiento exhaustivo del proceso.

(141) En 1970 las diez mayores colocaciones representaban el 11,9% de las colocaciones totales, y las cien mayores el 32,9%.

#### **VII.7.**

(142) PASCALE, Ricardo. Obra citada.

(143) PEREIRA, Gonzalo. Obra citada.

#### **VII.8.**

(144) STOLOVICH, Luis. Obra citada.

(145) MACADAR, Luis.

(146) Se sobreentiende que las clases propietarias no son las únicas consumidoras de automóviles, de electrodomésticos o de turismo, puesto que ciertas capas medias e incluso ciertas capas asalariadas acceden a esos consumos. Pero su consumo fundamental es realizado, sin embargo, por las clases propietarias, quienes le dan la dinámica.

(A) Una consideración más detallada de los conceptos de Grupo Económico se realizó en el Documento de Trabajo No. 1 (mimeo) Centro Uruguay Independiente. 1986.

(147) BELLON, Bertránd. Obra citada.

(148) Una consideración más detallada de los conceptos de Grupo Económico se realizó en el Documento de Trabajo No. 1 (mimeo) Centro Uruguay Independiente. 1986.

(149) Jacob, 1987, p.10.

(150) Jacob, 1981, p.408.

(151) Trías, 1971, p.57

(152) Melgar y otros, 1969.

(153) Buxedas, 1985, pag.23

(154) Buxedas, 1985, pags.23-24



- (155) Group, P.: "La estructura financiera du capitalisme multinational", pag.160
- (156) Azzini, 1979, pag.3.
- (157) Jacob, 1981, pag. 416
- (158) Sonia Sosa, 1982. pag. 18
- (159) Sonia Sosa, op. cit, pag. 37.
- (160) Revista de la Unión Industrial del Uruguay, 1956-58.
- (161) Cónclaves.
- (162) Buxedas, 1985, pag. 23
- (163) Stolovich, Rodríguez y otros.
- (164) Trías, V.: 1958, pag. 43
- (165) Trías, 1958
- (166) Jacob, 1981, pag. 416
- (167) Trías, 1958
- (168) Trías, V.: 1958, pag. 43

## BIBLIOGRAFIA

- ALBERIONE, Elbio: "El poder oligárquico en la Argentina". Inédito.
- ALONSO, J. María: "La producción de arroz en Uruguay. La dinámica de un cultivo de exportación." CINVE. Mont. 1982.
- ALONSO, J.M.; PEREZ C.: "Inserción internacional en la Agricultura familiar uruguaya con productos hortifrutícolas". Nº2: "La agricultura familiar en la estructura agraria nacional". CIEDUR, Mont. 1985.
- ASSUNCAO F. y otros: "Libro del sesquicentenario de 1830". Tomo I y II. Mont. 1980.
- AZPIAZU D.; BASUALDO E.M.; KHAVISSE, M.: "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80". Editorial Legasa. Buenos Aires, 1986.
- AZZINI, Juan E.: "La industria automotriz en el Uruguay". Montevideo 1979.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY: Boletines estadísticos. Cuentas Nacionales.
- BEHAK, Samuel: "La cuestión agraria." Temas de Al Frente. Mont., 1984.
- BELLON, Bertrand: "La pouvoir financier et l'industrie en France. Éditions Du Seuil.
- BUXEDAS, Martín: "Solución y perspectivas del complejo pesquero uruguayo." Doc. 7, CIEDUR-MIMEO.
- CAMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY: "Uruguay industrial." Mont., 1980.
- CARDOSO, Fernando Henrique: "Ideología de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)". Siglo XXI. Buenos Aires, 1976.
- CENTRAL DE PUBLICACIONES S.R.L.: "Quién es quién en el Uruguay." 1980.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS (CINVE): "La industria frente a la competencia extranjera". CINVE-EBO. Mont., 1982.
- CENTRO URUGUAY INDEPENDIENTE (CUI): "Documento de trabajo Nº 1" de la investigación "La clase dominante en el Uruguay" (mimeo).
- CIEDUR-DATES: "La industria de la construcción en el Uruguay". CIEDUR-EBO. Montevideo, 1985.
- "La industria farmacéutica y las transnacionales". CIEDUR-EBO. Montevideo, 1985.

- CHESSAIS, F.: "Capital financier et groupes financiers: recherche sur l'origine des concepts et leur utilisation actuelle en France." París, 1981.
- DE WASSEIGE, YVES-MAVILLE, Xavier: "La concentration économique. Dossiers du Crisp." Bruselas, 1973.
- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS Y CENSO (DGEC): Censo Censo Económico Nacional 1978. Censos de población y vivienda. 1975, 1985.
- DOCUMENTOS DE CRONICAS ECONOMICAS: Estudios sectoriales de la economía nacional. Montevideo, julio 1983.
- ESPINO, Alma: "20 años de presencia del capital extranjero en la banca". Instituto de Economía, Doc. Nº2. Montevideo 1987 (mimeo).
- GRAUERT (h), Carlos: "Hacia una nueva estructura de la Sociedad Anónima" En: Guía Financiera. 6/10/86.
- GROU, Pierre: La structure financière du capitalisme multinational. Presses de la fondation nationale des sciences politiques.
- INSTITUTO DE ECONOMIA: "Un reajuste conservador". Montevideo, 1972.
- IRIGOYEN, R.: "Agro-industrias para exportación. Una estrategia con be-moles. Agraria (26). 1986.
- JACOB, Raúl: "Uruguay 1929-1938: depresión ganadera y desarrollo fabril." FCU. Montevideo, 1981.
- "Capitales e industria, un encuentro difícil". CIEDUR, Montevideo 1987.
- LICHTENSZTEIN, Samuel: "Capital financiero, deuda externa y políticas económicas en América Latina." EBO. Temas del Siglo XX. Montevideo, 1985.
- Una aproximación metodológica al estudio de la internacionalización financiera en América Latina.
- LONGHI, A.: "Las clases sociales y el futuro nacional", CIEDUR. Montevideo, 1985.
- MACADAR, L.:** "Uruguay 1974-80 ¿ Un nuevo ensayo de reajuste económico ?" EBO, Montevideo, 1982.
- MARTINEZ, José Jorge: "La telaraña bancaria en el Uruguay." Ediciones Pueblos Unidos. Montevideo, 1969.
- MARX, Carlos: "El Capital. Libro I." EDAD. Madrid 1987.
- MASSONNIER, Verónica: "Hacia una empresa de capital abierto" Guía financiera. 6/10/86. ¿Es posible la transición?

- MELGAR, Alicia: "Inversión extranjera en Uruguay." CLAEH-FCU. Montevideo, 1978.
- MELGAR, Alicia - PEGUERO, Edda - LAVAGNINO, César: "El comercio exportador del Uruguay 1962-1968." Instituto de Economía. Montevideo, 1972. Anexo: Principales características de las empresas exportadoras del Uruguay.
- MEMORIAS Y BALANCES DE EMPRESAS.
- MENSHIKOV, S.: "Millonarios y menagers. Estructura moderna de la oligarquía financiera de los EEUU." Moscú, Edit. Progreso, 1963.
- MINISTERIO DE GANADERIA, AGRICULTURA Y PESCA (MGAP): Censo agropecuario. 1956, 1961, 1966, 1970, 1980, 1985.
- MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y ENERGIA UAPI: Boletines Estadísticos.
- MUÑOZ, María Julia y otros.: "La salud, un problema de todos" CUI-FESUR. Montevideo, 1987.
- NOTARO, Jorge: "La política económica en el Uruguay. 1968-1984" CIEDUR-EBO. Montevideo, 1984.
- O'DONELL, G.: "Burguesía local, capital transnacional y aparato estatal: notas para su estudio." CET-IPAL. Buenos Aires, 1978.
- PASCALE, Ricardo: "La empresa manufacturera extranjera en Uruguay: aspectos cuantitativos." BID-INTAL. Montevideo, 1980.
- PEIXOTO, Carlos: "El complejo triguero en Uruguay. Su viabilidad en un modelo de apertura." CINVE. Montevideo 1982.
- PEREIRA, Gonzalo: "La tasa de cambio. Una expresión clave de las determinaciones externas sobre la economía nacional." GRESUR. Montevideo, 1987.
- PETRISSANS, Ricardo - FREIRIA, Gonzalo: "Extranjerización de las tierras nacionales." CRIDU. Montevideo, 1987.
- PIÑEIRO, Diego: "Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del noreste de Canelones" CIESU-EBO. Montevideo, 1985.
- REIG, Nicolás - VIGORITO, Raúl: "Excedente ganadero y renta de la tierra. Uruguay 1930-1970". Montevideo, CINVE-EBO. 1986.
- SANFUENTES, Andrés: "Los grupos económicos: control político." En: Estudios CIEPLAN, 16, Santiago de Chile, 1985.
- SANS, María Inés: "La agricultura intensiva en el norte del país. ¿Un nuevo desarrollo en el agro?" Agraria (19). 1985.
- "Una alternativa en expansión ¿qué pasó con la cebada cervecera?" Agraria (29) 1985.
- "La economía agrícola del tabaco." Agraria (21). 1985.

- SARLI, Waldemar: "El complejo automotor en Uruguay." CET-IPAL. Bs.Aires, 1979.
- SOSA, Sonia: "La remolacha azucarera en el noreste de Canelones" su inserción en el complejo azucarero nacional". CINVE. Montevideo, 1982.
- STOLOVICH, Luis: "La estructura de la propiedad del capital industrial en el Uruguay". En: La estructura industrial CIEDUR-FCU. Montevideo, 1987.  
"La acumulación capitalista en la industria uruguaya. 1955-1983." Inédito.
- STOLOVICH, Luis, - RODRIGUEZ, J.M. y otros.: "La compra de carteras. Crisis del sistema bancario uruguayo". Estudio y documentos. EBO. Montevideo, 1986.
- TRAJTENBERG, Raúl: "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina". CET-IPAL. Buenos Aires, 1977.
- TRIAS, Vivían: "Reforma agraria en el Uruguay". Edic. de El Sol. Mont., 1961.  
"Imperialismo y rosca bancaria en el Uruguay" EBO. Montevideo, 1970.  
"Economía y política en el Uruguay contemporáneo" EBO, Montevideo, 1968
- UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración: Resoluciones de los cónclaves gubernamentales: San Miguel, Colonia Suiza, Montevideo, Solís. Montevideo, 1978.

# INDICES



## INDICE DE CUADROS

|                                                                                                                                              |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. Número de asalariados como porcentaje de la P.E.A. 1975-1985.                                                                             | 14  |
| 2. Propietarios de medios de producción como porcentaje de la P.E.A. 1975-1985.                                                              | 15  |
| 3. Estructura de las clases propietarias en el Uruguay.                                                                                      | 18  |
| 4. Las grandes empresas industriales y los grupos familiares terratenientes según su vinculación a grupos económicos.                        | 31  |
| 5. Número de grupos económicos según estrato de tamaño y número de empresas no rurales vinculadas.                                           | 38  |
| 6. Grupos económicos según su tamaño y su carácter de estratégico o no estratégico.                                                          | 41  |
| 7. Número de grupos económicos según estructura y tamaño.                                                                                    | 45  |
| 8. Propietarios de empresas industriales con propiedades rurales grandes. por estrato (en %)                                                 | 48  |
| 9. Grupos económicos con intereses en el agro, la industria y el comercio o servicios.                                                       | 48  |
| 10. Grado de asociación de los grupos económicos según su tamaño                                                                             | 61  |
| 11. Grado de asociación de los grupos nacionales según su carácter de estratégico.                                                           | 62  |
| 11.A. Algunos datos de las empresas extranjeras en el Uruguay. 1978.                                                                         | 75  |
| 12. Empresas industriales extranjeras según rama de radicación.                                                                              | 78  |
| 13. Participación de los diferentes tipos de capital en las ventas de las cien mayores empresas. Y en los cien mayores exportadores (en %) . | 82  |
| 14. Perfil de los grupos económicos asociados al capital extranjero.                                                                         | 84  |
| 15. Intereses percibidos por Uruguay por depósitos en el exterior.                                                                           | 88  |
| 16. Inversión en Deuda Pública y participación de sus intereses en el Ingreso Nacional.                                                      | 93  |
| 17. Estrategias de crecimiento de los grupos económicos.                                                                                     | 102 |
| 18. Las estrategias de crecimiento según el tamaño de los grupos.                                                                            | 110 |
| 19. Las estrategias de crecimiento según carácter estratégico y la especialización exportadora de los grupos .                               | 111 |
| 20. Los 20 mayores exportadores 1984-1986.                                                                                                   | 118 |
| 21. Exportadores por tamaño.                                                                                                                 | 119 |
| 22. Concentración de las exportaciones por tipo de producto.                                                                                 | 119 |



|                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 23. Exportaciones de los 100 mayores exportadores por tipo de capital                                          | 121 |
| 24. Nivel y especialización exportadora por tamaño de grupo.                                                   | 123 |
| 24/A. Grupos económicos y cadenas productivas.                                                                 | 152 |
| 25. Los grupos financieros por estrato de tamaño.                                                              | 158 |
| 26. Principales colocaciones de los bancos norteamericanos por tipo de capital (1986).                         | 166 |
| 27. Mayores colocaciones de bancos norteamericanos a empresas extranjeras por nacionalidad del capital (1986). | 167 |
| 28. Principales colocaciones de los bancos europeos por tipo de capital (1986).                                | 167 |
| 29. Principales colocaciones de los bancos españoles por tipo de capital (1986).                               | 168 |
| 30. Principales colocaciones de los bancos latinoamericanos por tipo de capital (1986).                        | 169 |
| 31. Principales colocaciones de los bancos privados nacionales por tipo de capital (1986).                     | 170 |
| 32. Principales colocaciones del sistema bancario por tipo de capital                                          | 171 |
| 33. Estructura de los 400 mayores riesgos del sistema bancario por tipo de capital.                            | 175 |
| 34. Relación Deudas/Activos y Deudas/Ventas de los grupos económicos.                                          | 178 |
| 35. La relación deudas financieras/Activos de los grupos según tamaño.                                         | 179 |
| 35/A. Situación financiera de los grupos económicos.                                                           | 180 |
| 36. Formación de los cuadros empresariales por tipo de capital.                                                | 190 |
| 37. Número de hijos por núcleo familiar según categoría.                                                       | 192 |
| 38. La destrucción del campesinado. Número de pequeños predios rurales 1956-1986.                              | 200 |
| 39. Los grupos familiares terratenientes con más de 2.500 hás. según el valor de sus activos.                  | 204 |
| 40. La relación PBI agro/ PBI industria en año seleccionados.                                                  | 206 |
| 41. Origen temporal de los grandes propietarios terratenientes.                                                | 209 |
| 42. "Viejos" y "Nuevos" en la gran propiedad rural.                                                            | 211 |
| 43. Número de establecimientos rurales y superficie por estrato de tamaño 1956-1985.                           | 214 |
| 44. Concentración en la industria manufacturera.                                                               | 216 |
| 45. Exportaciones por estrato de tamaño 1956-1986                                                              | 232 |
| 46. Ranking de los 20 mayores exportadores 1956-1985.                                                          | 233 |

|                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 47. Ranking de exportadores de lanas 1956-1985.                                           | 235 |
| 48. Las grandes empresas industriales según período de fundación.                         | 237 |
| 49. Grupos tradicionales, intermedios y nuevos según su tamaño.                           | 241 |
| 50. Pautas diferenciadoras de los grupos tradicionales, intermedios y nuevos.             | 243 |
| 51. El destino de las Cajas Populares.                                                    | 252 |
| 52. Evolución del sistema bancario privado. 1976-1983.                                    | 254 |
| 53. Participación de la banca oficial y privada en el sistema bancario comercial. (en %). | 254 |
| 54. Participación en la banca de los grupos del estrato I por períodos.                   | 256 |
| 55. Los mayores deudores de la banca privada. 1971 y 1987.                                | 258 |
| 56. Inversiones declaradas de Interés Nacional: las 25 primeras.                          | 263 |
| 57. Acumulación y desacumulación productiva.                                              | 264 |
| 58. Los usos de las ganancias privadas. 1955-1982.                                        | 266 |
|                                                                                           |     |
| A.1. Empresas registradas como cotizantes en la Bolsa de Valores de Montevideo.           | 271 |
| A.2. Empresas transnacionales en Uruguay y Argentina.                                     | 272 |
| A.3. Los grupos familiares terratenientes según su vinculación a grupos económicos.       | 273 |
| A.4. Los intereses rurales de los grupos económicos.                                      | 274 |
| A.5. Las grandes empresas industriales según su vinculación a grupos económicos.          | 275 |
| A.6. Tamaño de los grupos económicos.                                                     | 280 |
| A.7. Grado de asociación de los grupos económicos.                                        | 281 |
| A.8. Jerarquías y desarrollo desigual en el grupo Strauch.                                | 301 |
| A.9. Presencia de los grupos económicos en el directorio de FNP (1897-1987).              | 326 |
| A.10. Capacidad de producción de papel y trabajadores de FNP.                             | 327 |



## INDICE DE GRAFICOS

|                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico No. 1 - Distribución de las clases propietarias por sector económico y tipo de capital. | 19  |
| Gráfico No. 2 - Esquema de relación indirecta.                                                  | 21  |
| Gráfico No. 3 - Esquema de relación cruzada.                                                    | 21  |
| Gráfico No. 4 - Estructura de la propiedad en DYMAC SA y DEGANIA SA.                            | 24  |
| Gráfico No. 5 - Montos operados en la Bolsa de Valores de Montevideo 1930-1955.                 | 27  |
| Gráfico No. 6 - Estructura de capital en la Fáb. Nacional de Papel.                             | 28  |
| Gráfico No. 7 - El grupo Ferrés.                                                                | 40  |
| Gráfico No. 8 - El grupo Soler.                                                                 | 44  |
| Gráfico No. 9 - El grupo Osami.                                                                 | 46  |
| Gráfico No. 10 - El grupo Caputto.                                                              | 50  |
| Gráfico No. 11 - Slowack - Arocena.                                                             | 69  |
| Gráfico No. 12 - Grupo Steverlynk.                                                              | 72  |
| Gráfico No. 13 - El grupo Gard.                                                                 | 103 |
| Gráfico No. 14 - Exportaciones de cítrica Salteña (grupo Caputto) 1974-1986.                    | 104 |
| Gráfico No. 15 - Exportaciones de Otegui Hnos. , Lanera Santa María y Lavadero Trinidad.        | 105 |
| Gráfico No. 16 - Exportaciones de DEGANIA SA 1978-1986.                                         | 105 |
| Gráfico No. 17 - Capacidad instalada y utilizada en FUNSA. 1971-1985.                           | 106 |
| Gráfico No. 18 - Producción de SAMAN (grupo Ferrés).                                            | 107 |
| Gráfico No. 19 - El grupo Mailhos.                                                              | 128 |
| Gráfico No. 20 - El grupo Benzo.                                                                | 132 |
| Gráfico No. 21 - El grupo Romay Salvo.                                                          | 133 |
| Gráfico No. 22 - El complejo triguero.                                                          | 136 |
| Gráfico No. 23 - Los grupos económicos en el directorio del Banco Comercial.                    | 159 |
| Gráfico No. 24 - Los grupos económicos en el directorio del Banco de Crédito.                   | 161 |
| Gráfico No. 25 - Los grupos económicos en el directorio del UBUR.                               | 162 |
| Gráfico No. 26 - Pirámide de organización de los grupos (Bellon).                               | 186 |
| Gráfico No. 26.A. - Sueldos, salarios y plusvalía. 1955-1982.                                   | 198 |

|                                                                                                        |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico No. 27 - Instituciones absorbidas por el UBUR.                                                 | 251 |
| Gráfico No. 28 - Instituciones absorbidas por BANFED.                                                  | 251 |
| Gráfico No. 28.A. Estructura del mercado arrocero.                                                     | 218 |
| Gráfico No. 28.B. Estructura del mercado exportador citrícola.                                         | 219 |
| Gráfico No. 28.C. Estructura del mercado azucarera.                                                    | 223 |
| Gráfico No. 29 - Esquema de análisis para la identificación de grupos económicos.                      | 278 |
| Gráfico No. 30. Arbol genealógico de la familia Strauch.                                               | 300 |
| Gráfico No. 31 - El grupo Strauch.                                                                     | 344 |
| Gráfico No. 32 - Los grupos Aznárez y Díaz Aznárez en 1960.                                            | 316 |
| Gráfico No. 33 - Arbol genealógico de la familia Aznárez.                                              | 318 |
| Gráfico No. 34 - El grupo Aznárez.                                                                     | 346 |
| Gráfico No. 35 - los grupos de la Fábrica Nacional de Papel.                                           | 328 |
| Gráfico No. 36 - Venta de celulosa de FNP (1976-1986).                                                 | 330 |
| Gráfico No. 37 - Venta de papel de FNP (1974-1986).                                                    | 330 |
| Gráfico No. 38 - Algunas alianzas económicas, gremiales y políticas del grupo Raffo a fines de los 50. | 334 |
| Gráfico No. 39 - Arbol genealógico de la familia Calcagno.                                             | 336 |
| Gráfico No. 40 - Arbol genealógico de la familia Zerbino.                                              | 347 |

## GRAFICOS DE GRUPOS

|                       |     |                      |     |
|-----------------------|-----|----------------------|-----|
| * Del Banco Comercial | 377 | Caputto              | 50  |
| * De F.U.N.S.A.       | 360 | Cardoso Cuenca       | 386 |
| * Fca, Nal. de Papel  | 328 | Cardoso Guani        | 386 |
| Abal - Methol         | 388 | Carray               | 352 |
| Aldao                 | 368 | Carrau Pujol         | 352 |
| Alori                 | 349 | Castleton            | 358 |
| Ameglio               | 370 | Cimpex               | 355 |
| Angelopulos           | 394 | Cobham               | 378 |
| Arin                  | 384 | Coopar               | 367 |
| Arocena               | 69  | Cubalan              | 356 |
| Atilano Abella        | 362 | De Posadas           | 356 |
| Aznares               | 346 | Deambrosi            | 369 |
| Bakirgian-Chaquiriand | 350 | Deambrosi, Alfredo   | 328 |
| Barera                | 365 | Dimenstein-Jacobosky | 365 |
| Baridon               | 375 | Dutra                | 364 |
| Barraca Suiza         | 382 | Echevarria           | 363 |
| Barreiro              | 372 | Ensslin              | 357 |
| Benzo                 | 132 | Etcheverrito         | 380 |
| Berembaun             | 362 | Faraut               | 383 |
| Braga                 | 383 | Fernández Alonso     | 369 |
| Branaa                | 354 | Fernández Llado      | 360 |
| Buchner               | 365 | Ferrés               | 40  |
| Calcagno              | 328 | Fontaina-De Feo      | 357 |
| Campomar-Etcheverry   | 386 | Fraschini            | 381 |
| Camur                 | 373 | García Gutiérrez     | 392 |
| Canabal               | 393 | Gard                 | 103 |

|                             |     |                        |     |
|-----------------------------|-----|------------------------|-----|
| Gari                        | 366 | Samic                  | 382 |
| Gasparri                    | 390 | Sanguinetti, Jorge     | 328 |
| Gattás                      | 373 | Sapelli                | 389 |
| Georgeolou                  | 392 | Scheck                 | 371 |
| Gercar                      | 357 | Secco Aparicio         | 364 |
| Goméz Alcorta               | 370 | Serrana                | 379 |
| Graña                       | 353 | Shlafrok               | 391 |
| Gutiérrez-Amaro             | 354 | Slowak                 | 69  |
| Herly                       | 372 | Solari                 | 378 |
| Irureta Goyena              | 377 | Soler Garmendia        | 44  |
| Lestido                     | 351 | Soloducho              | 374 |
| Mailhos                     | 128 | Stern-Neuhans          | 387 |
| Manzanares                  | 359 | Sterverlynck           | 72  |
| Maresca-Pollio              | 363 | Strauch                | 344 |
| Moon                        | 368 | Sudy                   | 351 |
| Mosca                       | 388 | Supervielle            | 384 |
| Motociclo                   | 387 | Torino                 | 393 |
| Olaso Carrasco              | 364 | Vargas Garmendia-      |     |
| Olaso Marin                 | 359 | Lerena Acevedo         | 360 |
| Osami                       | 46  | Vejo                   | 386 |
| Olegui                      | 360 | Victorica              | 394 |
| Oyenard                     | 349 | Wallerstein-Weimberger | 355 |
| Palenga                     | 380 | Wegbraut               | 358 |
| Pardo Santayana             |     | Weissman               | 391 |
| (Bove Maccio)               | 360 | Zerbino                | 328 |
| Parietti Simpson            | 374 |                        |     |
| Patron                      | 366 |                        |     |
| Peirano Facio               | 376 |                        |     |
| Peirano Veira               | 376 |                        |     |
| Puig                        | 385 |                        |     |
| Raffo                       | 328 |                        |     |
| Riani                       | 366 |                        |     |
| Rocca-Couture               | 375 |                        |     |
| Rodríguez García            | 390 |                        |     |
| Romay Salvo                 | 133 |                        |     |
| Saenz (Etchegorry-Delucchi) | 360 |                        |     |

# SUMARIO

|                 |    |
|-----------------|----|
| Reconocimientos | 5  |
| Prólogo         | 7  |
| Introducción    | 11 |

## **CAPITULO I**

### **ALGUNAS DE LAS GRANDES DIFERENCIACIONES SOCIO-ECONOMICAS EN LA SOCIEDAD URUGUAYA.** 13

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| - Propietarios y no propietarios de medios de producción | 13 |
| - Capitalistas y trabajadores independientes             | 14 |
| - Las fracciones capitalistas                            | 15 |
| - Pequeño ,mediano y gran capital                        | 16 |
| - Estructura de las clases propietarias en Uruguay       | 17 |

## **CAPITULO II**

### **LA ESTRUCTURACION DEL GRAN CAPITAL** 20

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| - Las formas de control del capital                               | 20 |
| - Separación entre el capital-propiedad y el capital-función      | 22 |
| - Empresas familiares y cerradas                                  | 23 |
| - La inactividad de la Bolsa                                      | 26 |
| - Las excepciones que confirman la regla                          | 27 |
| - Empresarios independientes y grupos económicos                  | 29 |
| - ¿Cual es la forma dominante de estructuración del gran capital? | 30 |
| - ¿Que es el grupo económico?                                     | 33 |

## **CAPITULO III**

### **LOS GRUPOS ECONOMICOS NACIONALES EN URUGUAY** 35



|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| - Dimensión "provinciana" de los grupos económicos uruguayos          | 35 |
| - Grupos económicos estratégicos y no estratégicos                    | 39 |
| - Cuanto mayor es el grupo mayor es la tendencia a ser estratégico    | 42 |
| - Estructura familiar de los grupos económicos                        | 43 |
| - Grupos económicos : ¿entrelazamiento de las fracciones del capital? | 45 |
| - La estructura sectorial de los grupos                               | 50 |

## **CAPITULO IV**

### **LAS ESTRATEGIAS DE ACUMULACION 53**

|                |    |
|----------------|----|
| - Introducción | 53 |
|----------------|----|

### **IV.1 LAS TENDENCIAS ASOCIATIVAS DE LOS GRUPOS ECONOMICOS NACIONALES 58**

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| - Copropiedad del capital. Empresas comunes. Alianzas familiares | 59 |
| - El grado de asociatividad                                      | 60 |
| - Grupos "enroscados" y grupos aislados                          | 61 |
| - Tendencias asociativas de los grupos estratégicos              | 62 |
| - Los "bloques" del gran capital                                 | 63 |

### **IV.2 LA ASOCIACION CON EL CAPITAL EXTRANJERO 66**

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| - Las formas de asociación                                           | 67 |
| - Las ramas y sectores donde está radicado el capital extranjero     | 76 |
| - Industria manufacturera.                                           | 77 |
| - Industria de la construcción. Sector agropecuario.                 | 78 |
| - Pesca.                                                             | 79 |
| - Comercio mayorista.                                                | 80 |
| - Transporte de carga y pasajeros. Seguros. Bancos y Casas Bancarias | 81 |
| - Las empresas extranjeras en la economía nacional                   | 81 |
| - Los grupos económicos asociados                                    | 83 |

- La internacionalización de los grandes capitales nacionales 86
- La tendencia "rentística" 92

#### **IV.3 CENTRALIZACION Y ACUMULACION 95**

- La adquisición de empresas de los competidores 97
- Dos modelos de crecimiento de los grupos económicos 98
- Alto grado de concentración del capital y de las inversiones.  
El caso de la industria 100
- Mercado interno, conglomeración y centralización 101
- Un ejemplo del modelo "centralizador" : el grupo Gard 102
- Ejemplos del modelo "concentrador" 103

#### **IV.4 CONGLOMERACION E INTEGRACION VERTICAL 108**

- Los grupos económicos y las estrategias de crecimiento 109
- El modelo de integración vertical 111
- El modelo conglomeral 112
- Las estrategias y la circulación de la plusvalía 113

#### **IV.5 LAS TENDENCIAS AL CONTROL DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA ESPECIALIZACION EXPORTADORA 116**

- Los exportadores y el funcionamiento económico global 116
- La concentración de las exportaciones 117
- Los grupos económicos y las estrategias exportadoras 120
- La especialización exportadora 123

#### **IV.6 LAS TENDENCIAS A LA MONOPOLIZACION Y AL CONTROL DE LOS "NUCLEOS" DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS 126**

- Una economía altamente concentrada 126
- Los "cartels" 129
- Concentración, tamaño y protección 132
- Las cadenas productivas y su control oligopólico 134
- Las relaciones entre fracciones del capital en el interior de los complejos 138
  - 1. Industria y agricultura 138

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| - 2. Industria y ganadería                                        | 140 |
| - 3. El capital cooperativizado                                   | 141 |
| - 4. Industria y construcción                                     | 143 |
| - 5. Industria y comercio                                         | 144 |
| - 6. Industria y algunos servicios                                | 145 |
| - 7. Agro y comercio                                              | 146 |
| - Grupos económicos y transnacionales como capitales monopolistas | 147 |
| - Las estrategias de acumulación como necesidad                   | 150 |

## **CAPITULO V**

### **EL CAPITAL FINANCIERO. LOS GRUPOS FINANCIEROS NACIONALES** 154

|                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| - El capital financiero                                                                                    | 154 |
| - Algunas funciones del capital financiero                                                                 | 156 |
| - Los grupos financieros nacionales                                                                        | 157 |
| - La rotación de los grupos en la banca                                                                    | 159 |
| - Las deudas "consigo mismo" o las oportunidades del capital financiero. El ejemplo del Banco Panamericano | 162 |
| - El destino del capital y las políticas crediticias                                                       | 163 |
| - El crédito de la banca oficial                                                                           | 173 |
| - El crédito bancario en su conjunto                                                                       | 174 |
| - La captación de capitales del exterior                                                                   | 176 |
| - Los grupos económicos y su financiamiento                                                                | 177 |

## **CAPITULO VI**

### **LA ORGANIZACION Y DIRECCION DE LOS GRUPOS ECONOMICOS** 182

|                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----|
| - Los "funcionarios estratégicos"                                  | 183 |
| - Los "funcionarios tácticos"                                      | 185 |
| - La familia y "los de afuera"                                     | 186 |
| - Los "auxiliares estratégicos"                                    | 188 |
| - Los "cuadros estratégicos en formación"                          | 189 |
| - El rol de "lo personal" en el proceso de acumulación capitalista | 191 |
| - Herencia y atomización patrimonial                               | 192 |
| - El rol del matrimonio y del "patriarcado"                        | 194 |

## **CAPITULO VII**

### **LA REESTRUCTURACION Y RECONVERSION DEL GRAN CAPITAL . TRES DECADAS DE PROFUNDAS TRANSFORMACIONES**

196

- Del análisis estructural a una visión dinámica

196

### **VII.1 LOS GRANDES CAMBIOS EN LAS RELACIONES ENTRE LAS CLASES SOCIALES**

197

### **VII.2 PERDIDA DE GRAVITACION DE LA FRACCION RURAL DEL CAPITAL**

200

- Latifundio ganadero : uno de los pilares del poder económico en el Uruguay 200
- La concentración del monopolio sobre la tierra 201
- Cuando los "grandes" terratenientes no son tan grandes 203
- Posibles causas de una declinación 207
- Estabilidad de la estructura, renovación del grupo poseedor 208
- Dos líneas permanentes : atomización y concentración 211

### **VII.3 LA CONCENTRACION PRODUCTIVA. LOS CAMBIOS EN LAS FUERZAS HEGEMONICAS DE LOS MERCADOS Y DE LAS PRINCIPALES CADENAS PRODUCTIVAS**

215

- Concentración de la producción 215
- Las cadenas productivas "nuevas" o dinámicas.  
Complejo pesquero. Complejo arrocerero. Complejo cítrico. Complejo de la cebada cervecera. Complejo lácteo. Complejo maicero-avícola. Complejo automotriz. Complejo de medios de comunicación. 217
- Las reestructuras de los tradicionales complejos agro-industriales. Complejo triguero. Complejo aceitero. Complejo azucarero. Complejo de la carne. Complejo lanero. Complejo del cuero. 221
- Estabilidad relativa en el Complejo importador de insumos y en el de la construcción. 225
- Estabilidad o cambio, un complejo proceso. 227

### **VII.4. REESTRUCTURAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LAS FUERZAS QUE LO CONTROLAN.**

232

435.

## **VII. 5. "NUEVOS" Y "VIEJOS" GRUPOS. REESTRUCTURAS AL INTERIOR DEL GRAN CAPITAL CENTRALIZADO. 236**

- Las grandes empresas industriales y los grupos económicos. 236
- El destino de los grupos económicos existentes a fines de la década del 50. 238
- Grupos "tradicionales" y grupos "nuevos". 239
- Grupos tradicionales: siguen siendo el eje de la estructura del poder económico. 240
- Tierra, banca, industria, asociatividad, alianza con el capital extranjero, rasgos característicos de los grupos tradicionales. 242
- Especialización exportadora, rasgo de los grupos nuevos. 246

## **VII.6. LA DESESTRUCTURACION DE LOS GRUPOS FINAN- CIEROS NACIONALES. SUPERVIVENCIA DEL CAPITAL FINANCIERO. 248**

- Origen de los grupos financieros nacionales. 248
- Crisis productiva y expansión financiera. 249
- Las inevitables crisis financieras. 250
- Centralización y concentración del sistema bancario. 251
- La desaparición de las Cajas Populares. 252
- La extranjerización del sistema y su internacionalización. 253
- La crisis: fin de la banca privada nacional. 255
- La desestructuración de los grupos financieros nacionales. 256
- El BROU: supervivencia del capital financiero nacional. 257

## **VII.7. EXTRANJERIZACIONES Y NACIONALIZACIONES. UN NUEVO EQUILIBRIO DE FUERZAS. 260**

## **VII.8. EL PROCESO DE ACUMULACION EN UNA VISION DE CONJUNTO. 262**

- De un "patrón de desacumulación" a un breve período de acumulación productiva. 264
- El uso de la plusvalía. 265

|                                                             |            |
|-------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ANEXOS</b>                                               |            |
| <b>Anexo No. 1. Estadístico.</b>                            | <b>271</b> |
| <b>Anexo No. 2. Metodológico.</b>                           | <b>277</b> |
| - La caracterización de los grupos económicos.              |            |
| - La determinación del tamaño.                              |            |
| - El nivel de asociación.                                   |            |
| <b>Anexo No. 3 En torno al concepto de grupo económico.</b> | <b>282</b> |
| <b>Anexo No. 4. Estudios de casos.</b>                      | <b>286</b> |
| - Historia del grupo Strauch.                               |            |
| - Historia del grupo Soler.                                 |            |
| - Historia del grupo Aznarez.                               |            |
| - La Fábrica Nacional de Papel.                             |            |
| El grupo Raffo.                                             |            |
| El grupo Calcagno                                           |            |
| El grupo Zerbino                                            |            |
| El grupo Sanguinetti                                        |            |
| <b>Anexo No. 5. Gráficos de grupos económicos.</b>          | <b>348</b> |
| <b>NOTAS</b>                                                | <b>395</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA</b>                                         | <b>417</b> |
| <b>INDICE DE CUADROS</b>                                    | <b>423</b> |
| <b>INDICE DE GRAFICOS</b>                                   | <b>427</b> |
| <b>SUMARIO</b>                                              | <b>431</b> |



# FE DE ERRATAS

## PAG. /LINEA DEBE DECIR

|     |       |                                                                              |
|-----|-------|------------------------------------------------------------------------------|
| 5   | 7     | ... incluidos en de Anexo ...                                                |
| 11  | 18    | ... en qué media ambas ...                                                   |
| 45  | 7     | ... de una emprea de gran ...                                                |
| 53  | 7     | Las diferencias ...                                                          |
| 59  | 23/24 | empresas                                                                     |
| 68  | 38    | también de algunas<br>embotelladoras.                                        |
| 71  | 4     | ... a los ya señalados                                                       |
| 71  | 33    | uruguaya.                                                                    |
| 76  | 8/9   | El grupo nacional...                                                         |
| 79  | 4     | ... la compra de tierra                                                      |
| 80  | 19    | ... exportaron lana sólo el 17, 18%                                          |
| 82  | 4     | en 1985; realizan, a su vez ...                                              |
| 100 | 26    | ... Promoción Industrial. Este ...                                           |
| 102 | 17    | ... aceitero" lo logró ...                                                   |
| 105 | 5     | Por otra parte ha realizado<br>a nuevas ...                                  |
| 106 | g. 17 | Capacidad instalada y utilizada<br>en FUNSA. 1071-1985.                      |
| 117 | 13    | ... de las tasas de cambios ....                                             |
| 119 | c. 21 | Exportadores por tamaño                                                      |
| 122 | 8     | (véase cro 23)                                                               |
| 124 | 10/11 | ... que logró importante acumu-<br>lación pero no alcanza el<br>nivel de ... |
| 129 | 10    | ... ganadero - concentrado por ...                                           |
| 134 | 27    | que controla .                                                               |
| 134 | 35    | el gran capital, el capital<br>nacional ...                                  |
| 166 | 24    | ... del capital que a la empresa ...                                         |
| 185 | 23    | ... el mismo, o del tipo de grupo ...                                        |
| 190 | c.36  | capital nacioan                                                              |
| 213 | 1     | ... matrimonio Margarita ...                                                 |
| 217 | 33    | Las tres empresas ...                                                        |
| 233 | c.36  | (Oetker)                                                                     |
| 234 | c.46  | (Vetey)                                                                      |
| 235 | 11    | Eugraw                                                                       |

## DONDE DICE

|                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------|
| ... incluidos en el Anexo ...                                                         |
| ... en qué medida ambas ...                                                           |
| ... de una empresa de gran ...                                                        |
| Las diferenciaciones ...                                                              |
| empresas.                                                                             |
| en la principal embotelladora.                                                        |
| ... a las ya señaladas.                                                               |
| uruguaya.                                                                             |
| El que era el grupo nacional...                                                       |
| ... la compra de tierras                                                              |
| ... exportaron sólo el 17, 18%...                                                     |
| en 1985; realizaban, a su vez                                                         |
| ... Promoción Industrial. Esta...                                                     |
| ... aceitero" lo completó ...                                                         |
| Por otra parte ha realizado<br>nuevas ...                                             |
| Capacidad instalada y uutiliza<br>da en FUNSA. 1971-1985.                             |
| ... de la tasa de cambio ...                                                          |
| Exportadores por tamaño. 1985<br>(véase cro 24)                                       |
| ... que lograron importantes<br>acumulaciones pero no alcan-<br>zaron el nivel de ... |
| ... ganadera - concentrada por ...                                                    |
| que controlan.                                                                        |
| el gran capital y el pequeño capi-<br>tal, el capital nacional ...                    |
| ... del capital de la empresa ...                                                     |
| ... el mismo, del tipo de grupo ...                                                   |
| capital nacional                                                                      |
| ... matrimonio de Margarita ...                                                       |
| Las tres empresas ...                                                                 |
| (Oetker)                                                                              |
| (Vestey)                                                                              |
| Engraw                                                                                |



|     |       |                                                                      |                                                                          |
|-----|-------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 263 | c.56  | (Solowak)                                                            | (Slowak)                                                                 |
| 263 | c.56  | ... las primeras 25.                                                 | ... las primeras 25. 1974-1986.                                          |
| 271 | c.A1  | Vaolres                                                              | Valores                                                                  |
| 274 | c.A4  | Fuente: Elaboración propia.                                          | Fuente: Elaboración propia                                               |
|     |       |                                                                      | Las cifras están expresadas en millones de dólares de 1985               |
| 277 | 16    | Gráfico No.                                                          | Gráfico No.29                                                            |
| 277 | 35    | ... rentista o capital.                                              | ... rentista o capital.                                                  |
| 282 | 2     | CONCEPTOS EN TORNO AL GRUPO ECONOMICO                                | EN TORNO AL CONCEPTO DE GRUPO ECONOMICO                                  |
| 295 | 16    | ... logra que se le perdone ...                                      | ... logran que se les perdone ...                                        |
| 307 | 25    | pagandística trabaja ...                                             | pagandístico trabajo ...                                                 |
| 395 | 3     | En: la estructura industrial ...                                     | En: la estructura de la industria uruguaya ...                           |
| 402 | 2     | "Nuestros países, yo como ...                                        | "Nuestro país, yo como ...                                               |
| 402 | 37    | Chaquirrand                                                          | Chaquiriand                                                              |
| 406 | 21    | ... los siguientes intereses ...                                     | ... los siguientes intereses ...                                         |
| 407 | 1     | EDAD, Madrid, 1967                                                   | EDAF, Madrid, 1967                                                       |
| 407 | 4     | (63) SOTOLOVICH                                                      | (63) STOLOVICH                                                           |
| 410 | 10    | de Mercedes ...                                                      | de Mercedes ...                                                          |
| 411 | 14    | EDAD, uruguayas Madrid, 1967                                         | EDAF, Madrid 1967                                                        |
| 411 | 26    | ... de las mimas queda ...                                           | ... de las mismas queda ...                                              |
| 411 | 28    | (104) STOLOVICH, RODRIGUEZ y "Compra ....                            | (104) STOLOVICH, RODRIGUEZ Y OTROS. "Compra ...                          |
| 413 | 20    | grupo familiar terateniente                                          | grupo familiar terrateniente                                             |
| 415 | 16    | (145) MACADAR , LUIS                                                 | (145) MACADAR, LUIS. Uruguay                                             |
|     |       |                                                                      | 1974-1980 ¿Un nuevo ensayo de reajuste económico? EBO, Montevideo, 1982. |
| 424 | 19/20 | 32. Principales colocaciones del sistema bancario por tipo de banco. | 32 . Principales colocaciones del sistema bancario por tipo de capital.  |



La cuestión del poder económico en el Uruguay contemporáneo no ha sido abordado por las ciencias sociales de un modo sistemático y global: No es tampoco tarea sencilla en un país sin "transparencia" y donde toda la economía privada está rodeada de una aureola de misterio. Empezar a cubrir ese vacío es uno de los objetivos de este trabajo.

Lo medular de este libro se centra en el estudio de los grupos económicos nacionales y las grandes empresas transnacionales.

En la primera parte se describen los grupos económicos de los años ochenta y sus estrategias de acumulación; posteriormente los cambios en el poder en los últimos treinta años, intentando captar las transformaciones esenciales en este período de tan profundas conmociones para la sociedad uruguaya.

