

Variaciones en la estructura de los grupos económicos industriales (1985-2015)¹

Autor: Juan Geymonat

juan.geymonat@cienciassociales.edu.uy

Resumen

El presente trabajo busca acercar evidencia empírica, así como un conjunto de reflexiones en relación a las transformaciones de la cúpula de los capitales industriales en nuestro país durante el período 1985-2015. El período analizado se corresponde con un período de pérdida de importancia relativa de la industria en la economía nacional, y del capital nacional en la estructura industrial. En términos metodológicos el trabajo se centra en el análisis de un conjunto de 120 empresas industriales, así como de las estructuras de capital en las que se encontraban estas empresas. Para establecer una mirada dinámica de la cuestión se combinan dos técnicas. Primero se establecen dos benchmark: 1987-1989 y 2010-2015, para establecer una comparación sobre la variabilidad de la estructura general. En segundo lugar, se procedió a la reconstrucción de algunos estudios de caso que se entendían representativos de la dinámica de variaciones experimentados durante el período.

Palabras clave: *Industria, grupos económicos, empresas y empresarios*

1 Trabajo presentado en las XVII Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR, 2018

1.- Introducción

El presente trabajo busca acercar evidencia empírica, así como un conjunto de reflexiones en relación a las transformaciones de los grupos económicos nacionales con presencia industrial en nuestro país durante la apertura democrática.

Se centra en el análisis de las transformaciones en la estructura de los grupos, para establecer hipótesis sobre aquellos elementos que posibilitaron mejores capacidades adaptativas para la permanencia como tales.

El período analizado se corresponde con un período de pérdida de importancia relativa de la industria en la economía nacional, y del capital nacional en la estructura industrial.

En términos metodológicos el trabajo se centra en los grupos nacionales que mantienen control sobre las principales empresas industriales. Para establecer una mirada dinámica de la cuestión se establecen dos *benchmark*: 1987-1989 y 2010-2015. Con ello se busca establecer una comparación sobre la variabilidad de la estructura general de los grupos económicos nacionales con presencia industrial.

Parte de la relevancia de este trabajo radica en la inexistencia de investigaciones de este tipo para el período abordado. De igual manera, el ejercicio empírico y analítico intentan aportar a investigaciones futuras respecto a la interacción entre el cambio estructural y las formas de adaptación y/o resisitencia propia de la estructura de los agentes.

2.- Referencias teóricas

Pese a las diferencias contextuales, la noción de grupo económico suele aludir a un conjunto de “empresas legalmente independientes, que operan en distintos mercados (tanto relacionados como no relacionados), y que se encuentran unidas por vínculos formales e informales persistentes” (Khanna y Yafeh, 2007: 331; Colpan et al, 2010). De allí su diferencia con otro tipo de estructuras, como la empresas mutlidivisionales al estilo Chandleriano (ver Chandler, 1987).

Más allá de este cuerpo común, existen grandes diferencias entre países y regiones relativas al tamaño de los grupos, a su forma de coordinación, al nivel de formalidad en el vínculo entre las empresas, y/o al nivel de diversificación de actividades, entre otros aspectos.

Un primer punto de diferencia es aquel relativo al tamaño de los grupos. De acuerdo a una muestra de diferentes definiciones legales vigentes, Colpan et al. (2010) identifican distintos tamaños mínimos: desde aquellos en que bastan sólo dos empresas, a casos como China en el que se toma un mínimo de cinco compañías afiliadas.

Otro punto de diferencia refiere a las formas de coordinación de las empresas integradas en un mismo grupo. Existen casos donde la forma típica de los grupos supone la existencia de una empresa matriz que controla parte o el total de la propiedad de las empresas asociadas; y otros donde predominan vínculos informales sustentados en la propiedad cruzada parcial de las empresas y los intercambios de personal gerencial. Estas diferencias se asocian también a distintas formas organizacionales de los grupos, desde aquellas notoriamente piramidales, donde existe una entidad diferenciada (un holding) cuya función es el ejercicio de coordinación y control entre las distintas empresas, a formas más similares a una red, donde tal entidad se diluye. Este último caso se asemeja a los llamados Keiretzus japoneses, en los que la estructura es de mayor horizontalidad y por lo general supone un nivel grande de independencia entre las distintas empresas que componen el grupo (Colpan et al; 2010; Rodríguez, 2014). Las estructuras piramidales se corresponden en gran medida con la forma organizacional que adoptan los grupos en países de América latina.

En aquellas estructuras, que presentan una empresa diferenciada para ejercer la función coordinadora sobre las demás, hay un claro vínculo formal. No obstante, existen también definiciones que hacen referencia a los vínculos informales a partir de lazos de confianza forjados por compartir identidades étnicas, políticas, religiosas, o pertenecer a una misma familia (Granovetter citado por Fernández Pérez, 2003).

En esta dirección, varios casos nacionales destacan el rol jugado por la institución familiar como garante de cohesión, confianza y suministro de cuadros técnico-gerenciales, especialmente en contextos de mercados incompletos o baja calidad institucional (Granovetter, 2005). Incluso, existen autores que han subrayado el carácter familiar de estos grupos a la hora de indagar sobre su trayectoria y objetivos, defendiendo la idea de que la estrategia grupal (de diversificación, por ejemplo) no responde sólo a cálculos económicos sino a cuestiones sociales y culturales (Granovetter, 2005).

Otro aspecto que hace a la heterogeneidad de situaciones es el relativo al nivel de diversificación de las actividades del grupo. La hipótesis más difundida al respecto, supone que, en aquellas economías emergentes caracterizadas por una institucionalidad débil, el incentivo a diversificarse en actividades no relacionadas es mayor. Aunque, como bien ilustran Khanna y Yafeh (2007) a partir de varios casos concretos, el resultado no es tan claro y parece mostrar una relación más compleja.

Asimismo, existen diferencias en torno al vínculo o no de los grupos económicos con entidades financieras. Diferencias que en algunos casos se expresan en las definiciones oficiales, donde se alude a que un grupo debe estar vinculado a una entidad financiera para ser tratado como tal (Colpan, 2010). La vinculación de los grupos a este tipo de entidades vendría a ser una respuesta al subdesarrollo del sistema financiero nacional. Correspondería esperar, por lo tanto, que la participación en actividades de este tipo estuviese inversamente correlacionada con el nivel de

desarrollo de las mismas. Aunque, nuevamente, en términos empíricos la afirmación no parece ser concluyente (Khanna y Yafeh, 2007).

La recurrencia de grupos económicos en las economías emergentes ha conducido a sostener que su existencia se encuentra vinculado al carácter de estas. La bondad de este tipo de estructura para moverse en contextos de debilidad institucional, sustituyendo al mercado en la coordinación y asignación de factores y minimizando costos de transacción, estarían en el seno de la explicación respecto a su origen (Barbero, 2016: 74-79). Aunque, nuevamente, existen diferencias respecto a la validez de esta hipótesis (Khanna y Yafeh, 2007).

Por último, han surgido básicamente dos posiciones respecto a la bondad o perversidad de los efectos agregados de este tipo de estructuras sobre las economías nacionales. Un conjunto de explicaciones tiende a asociar a los grupos económicos como parte de una estrategia de “rent seekers”. El efecto agregado de ello sería nocivo para el desarrollo. No obstante, a partir del papel jugado por los grupos económicos en la emergencia de economías como las asiáticas, también se ha buscado argumentar lo contrario². Parte de la literatura ha destacado, que en definitiva, el comportamiento de este tipo de estructuras obedece más al entorno institucional que a factores netamente endógenos (Baumol, 1990; Khana y Yafeh, 2007).

3.- Metodología general

La estrategia metodológica del trabajo se sustenta en la comparación de los grupos económicos con presencia industrial en dos períodos: fines de la década del 80 y 2010-2015. Los datos del primer período se obtienen de los estudios realizados por Stolovich, Rodríguez y Bértola (1987), y Stolovich (1989, 1993). Para 2015 los datos debieron construirse sobre la base de distintas fuentes. Con la finalidad de hacer comparable la información, se partió de identificar un conjunto de 120 grandes empresas industriales para uno y otro período, estratificando las mismas a partir de las ventas.

En la construcción de ambos rankings se utilizaron fuentes distintas. Para fines de los 80 se utilizó un material de la consultora “Rankings y Mercados” donde se identifican las 250 empresas principales del total de la economía uruguaya, en función de las ventas para los años 1986 y 1987³. Tomamos de ese trabajo los datos presentados por los autores para el año 1987, desagregando las empresas industriales de las del resto de la economía.

Para el período actual se utilizaron los microdatos de la Encuesta Anual de Actividad Económica 2010 suministrados por el Instituto Nacional de Estadística. Se tomaron aquellas empresas cuya clase de actividad principal se agrupaba bajo la división Industria Manufacturera. A partir de

² Para una buena reseña de esta discusión ver Lopez, 2006: 37-46

³ Debo agradecer especialmente a Juan Manuel Rodríguez, quien puso a disposición este material casi- inédito.

estratificar el conjunto de las principales 120 empresas en función de las ventas, se procedió a identificar la identidad de las mismas, puesto que los microdatos son anónimos. Para ello se cruzaron datos del Registro Público de Actividad Económica también publicado por el INE, de las hojas de productos correlativas publicadas como parte de los microdatos de la Encuesta, y de datos de exportación publicados en Uruguay XXI para el mismo año. Finalmente, se recurrió a informantes calificados en algunos casos sectoriales específicos⁴.

A partir de ambos “rankings” fue que se identificó la integración de aquellas grandes empresas a estructuras más amplias, como grupos económicos o empresas transnacionales. En el caso de los datos de 2010, se buscó actualizar la situación hasta el último dato disponible en 2015, eliminando de la muestra aquellas empresas que habían cerrado en ese lapso. El conjunto de grupos económicos con presencia industrial en uno y otro período fue definido en función de su vinculación con alguna de estas 120 empresas.

Para la construcción de los grupos económicos se tomaron también fuentes distintas en uno y otro período. Para fines de los 80 se tomaron los trabajos de Stolovich (1989, 1993) y Stolovich et. al (1987).

En el caso de 2010 se tomó como fuente inicial los datos publicados por el Banco Central del Uruguay (BCU) en la central de riesgos. De acuerdo a esta entidad:

“Dos o más personas físicas o jurídicas, residentes o no, forman un conjunto económico cuando están interconectadas de tal forma, que existe un control de una sobre la(s) otra(s) o están bajo el control común de una persona física o jurídica, de forma directa o indirecta, o tienen unidad en el centro de decisión, o pertenecen a cualquier título a una única esfera patrimonial, independientemente de la forma jurídica adoptada haya o no vinculación o en el objeto social de los sujetos de derecho considerados” (Artículo 271 de la Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero de la Recopilación de Normas del BCU).

El Banco Central construye esta información en base a fuentes propias de la Superintendencia de Servicios Financieros, y a información brindadas por otros agentes del sistema financiero quienes están obligados de informar al BCU cuando detectan una situación de conjunto económico. Esta información tiene un conjunto de deficiencias para nuestra finalidad. La primera de ellas deviene de la calidad de la misma. Las entidades financieras no se encuentran en la obligación de dar de baja a empresas o personas físicas vinculadas al conjunto económico que por distinto motivo (fallecimiento, quiebra, etc) hayan dejado de pertenecer al grupo. Tampoco de ingresar al conjunto económico aquellas empresas que no mantienen relación con el sistema financiero (por ejemplo que no son titulares de crédito).

4 En especial fue de gran utilidad el trabajo de identificación conjunta realizada con los sindicatos de la industria química (STIQ), de la industria del medicamento (SIMA), de la industria láctea (FTIL), y de las ramas metal mecánica y plásticas (UNTMRA).

La otra dificultad de esta información deriva de la funcionalidad que busca atender, vinculada al riesgo crediticio y no a dar cuenta de un fenómeno económico- social. En este sentido hemos detectado problemas en relación a la forma de limitar los grupos económicos por parte del BCU. Es preciso por tanto, definir teóricamente este límite. A los efectos de esta investigación hemos optado por centrar la unicidad de los grupos económicos por la existencia de un conjunto de personas que a partir de lazos de parentesco, confianza o cooperación estable controlan un conjunto de empresas independientes del punto de vista jurídico. En algunos casos, esta opción teórica nos ha llevado a revisar las estructuras definidas como grupos por la central de riesgos del BCU.

Para completar la información vertida en la Central de Riesgos hemos realizado diversas indagaciones en prensa, webs de empresas, informes de la Bolsa de Valores de Montevideo, publicaciones del Diario Oficial, así como entrevistas a informantes calificados. A partir de estas indagaciones hemos establecido una serie de hipótesis de asociación entre empresas. Al carecer de la posibilidad de acceso al nombre de los accionistas de la mayor parte de las sociedades anónimas, hemos optado por detenernos en el análisis de los directorios de las empresas. Para ello, hemos realizado solicitudes de información registral para más de 100 empresas, ante la Sección Registro Nacional de Comercio de la Dirección General de Registros del Ministerio de Educación y Cultura, al tiempo que se han chequeado otras fuentes que contienen información sobre composición de directorios. En base a esta información hemos validado, rechazado o reformulado las hipótesis iniciales de asociación.

4.- El marco temporal 1985-2015

El marco temporal del trabajo comprende el período de apertura democrática. La elección del mismo se da por el hecho de que este conjuga: el inicio de un nuevo ciclo político en el país, así como un conjunto de cambios estructurales para la economía en general y para el sector industrial en particular.

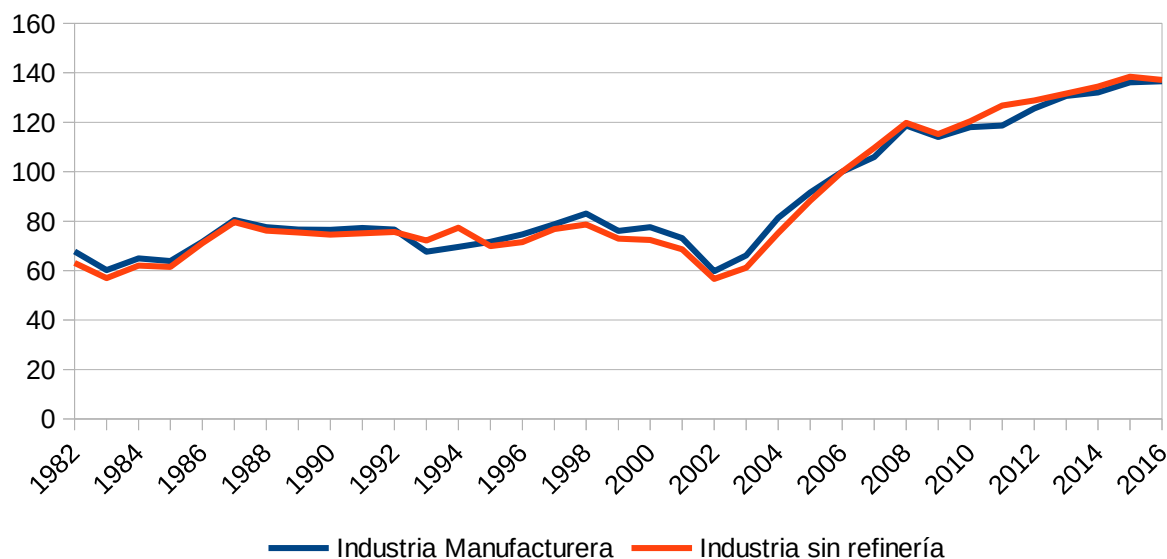
4.1.- Crecimiento, estructura y cambios en la función de producción industrial

El período se caracteriza por una pérdida del peso relativo de la industria en la economía nacional. Esta pérdida relativa comienza a evidenciarse con fuerza a partir de los 90, donde se profundizan las medidas de signo aperturista y liberalizadoras, que ya habían comenzado a esbozarse y ganar terreno en los ensayos económicos de la dictadura (Rama, 1990; Macadar 1988).

A fines de los 80, el ritmo de crecimiento del VAB industrial se enlentece en relación al producto total de la economía. Situación que se revierte a partir de 2005. Distinguiendo así dos subperíodos.

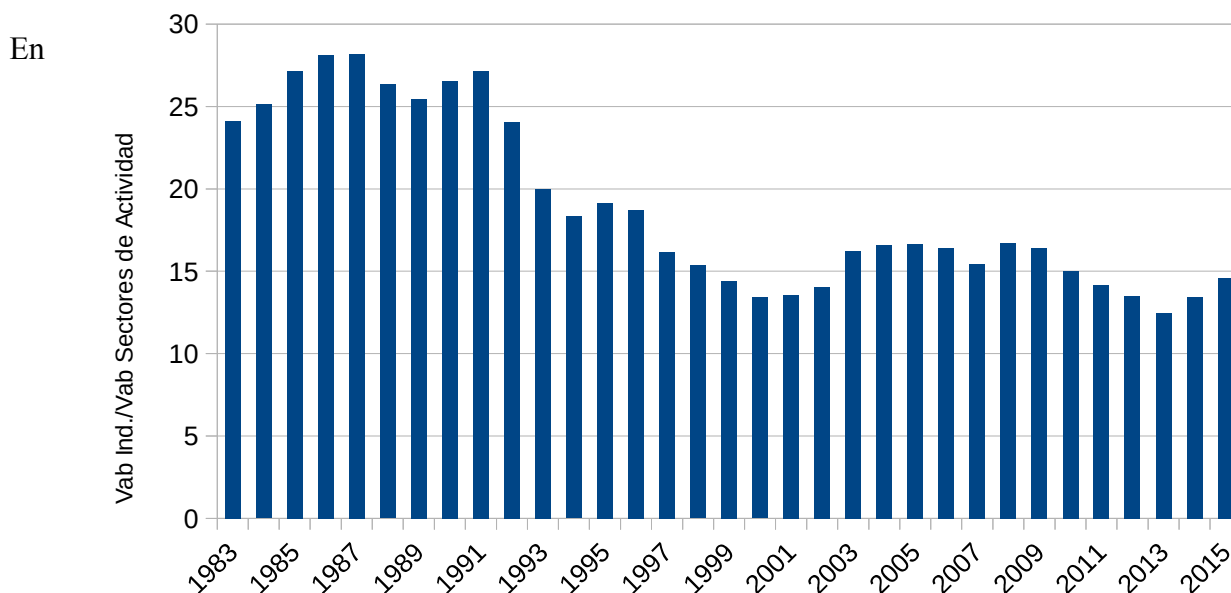
Uno de desindustrialización sin crecimiento industrial (1981-1998), y otro de crecimiento industrial sin industrialización.

Gráfico 1.- Crecimiento del volumen físico de la Industria manufacturera uruguaya.



Fuente: Banco de datos FCS.

Gráfico 2.- Participación relativa del VAB manufacturero en el VAB sectorial agregado.



líneas generales el proceso de apertura irrestricto a partir de los 90 (Bertola y Bittencourt, 2013) tendió a intensificarse durante todo el período afectando directamente a la industria manufacturera. Si se compara el peso relativo de las importaciones y exportaciones sobre la oferta total de productos manufacturados se observa que la misma ascendió de un promedio de 32,2% en 1997 a 57,2% en 2013 (estimación propia en base a Cuadros de Oferta y Utilización del BCU 1997, 2013).

La adecuación de la estructura industrial a las nuevas exigencias devenidas de la apertura llevaron por un lado a un proceso de eliminación de capacidad instalada ociosa y/o obsoleta a partir del retiro de empresas; y por otro, al desarrollo de inversión en maquinaria y eliminación de fuerza de trabajo. Uno de los incentivos esenciales para este proceso fue la apreciación del peso, producto de la política monetaria llevada adelante durante los 90 (Olesker, 2001).

Tabla 1.- Cantidad de empresas industriales por tamaño en 1988 y 1997.

	<i>Empresas con menos de 5 empleados</i>	<i>Empresas con más de 5 empleados</i>	<i>Total de empresas manufactureras</i>
1988	17.073	6.256	23.329
1997	9.277	4.182	13.459
Variación 1988-1997	-46%	-33%	-42%

Fuente: III y IV Censos Económicos. INE.

Tabla 2.- Tasa de destrucción y creación de empleo y capital 1988-1995.

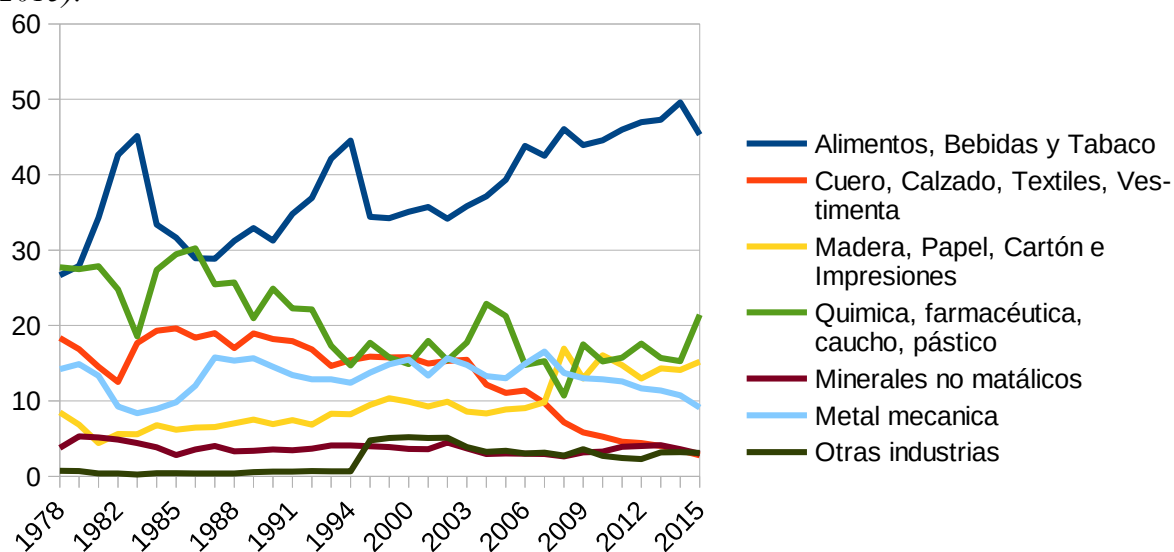
	Empleo total	Capital total	<i>Maquinaria</i>	<i>Otro capital</i>
Creación	5,9%	4,0%	9,5%	7,4%
Destrucción	13,0%	7,3%	9,6%	10,0%
Creación neta	-7,1%	-3,3%	-0,2%	-2,6%

Fuente: Casacuberta, et al (2005)

Este proceso incidió positivamente sobre la productividad del sector manufacturero. Aunque tales incrementos no redundaron en procesos de convergencia importantes con los líderes industriales (Lara, 2013). Tampoco significaron, hasta entrado el siglo XXI, una expansión del VAB del sector. La nueva función de producción de la industria tendió a la disminución relativa de los procesos de valor agregado. Si atendemos al cociente entre el valor agregado bruto y el consumo intermedio, podemos observar que entre 1985 y 1998, en lo que sería el primer ciclo de desindustrialización sin crecimiento por cada \$1 de insumo utilizado, la industria agregaba \$ 0,79. Entre 1998 y 2012, el valor agregado promedio por cada \$1 de insumo descendió a \$0,43. Menos aún es la capacidad de agregar valor si tomamos la etapa de expansión real de la industria a partir de 2005: \$0,34 por cada \$1 de insumo (estimaciones propias en base a Encuesta Industriales de actividad y Encuestas Anuales de Actividad Económica- INE).

La estructura industrial presentó variaciones durante el período con un incremento de la participación de las industrias alimenticias, de bebidas y tabaco, maderera y papelera; y con una caída fuerte en textiles, cuero y vestimenta.

Gráfico 3.- Participación relativa por grandes divisiones industriales en el VAB manufacturero (1978-2015).



Fuente: Elaboración propia en base a EIA, EAAE y BCU.

Los sectores ligados a las ventajas comparativas de la fase primaria tuvieron oportunidades de permanencia y expansión, mientras que aquellos centrados en procesos intensivos en mano de obra perdieron significancia. Por otro lado, un conjunto de sectores “no tradicionales”, mantuvieron desempeños destacables al amparo -en gran medida- de políticas de integración regional y comercial. Entre ellos caucho sintético, plástico, químicas básicas, laboratorios farmacéuticos, etc. De esta forma el período de ajuste industrial, implicó una actualización en su función de producción que tendió a la eliminación de mano de obra y capital físico excedentario. Al tiempo que supuso una alteración relativa del peso del trabajo y capital físico en detrimento de aquel. Al mismo tiempo, el ajuste industrial conllevó a una pérdida en la capacidad de generar valor agregado y una primarización del sector. Sobre este ajuste es que la industria logra recuperar una senda de crecimiento posterior a 2004.

4.2.- Concentración y extranjerización de la industria.

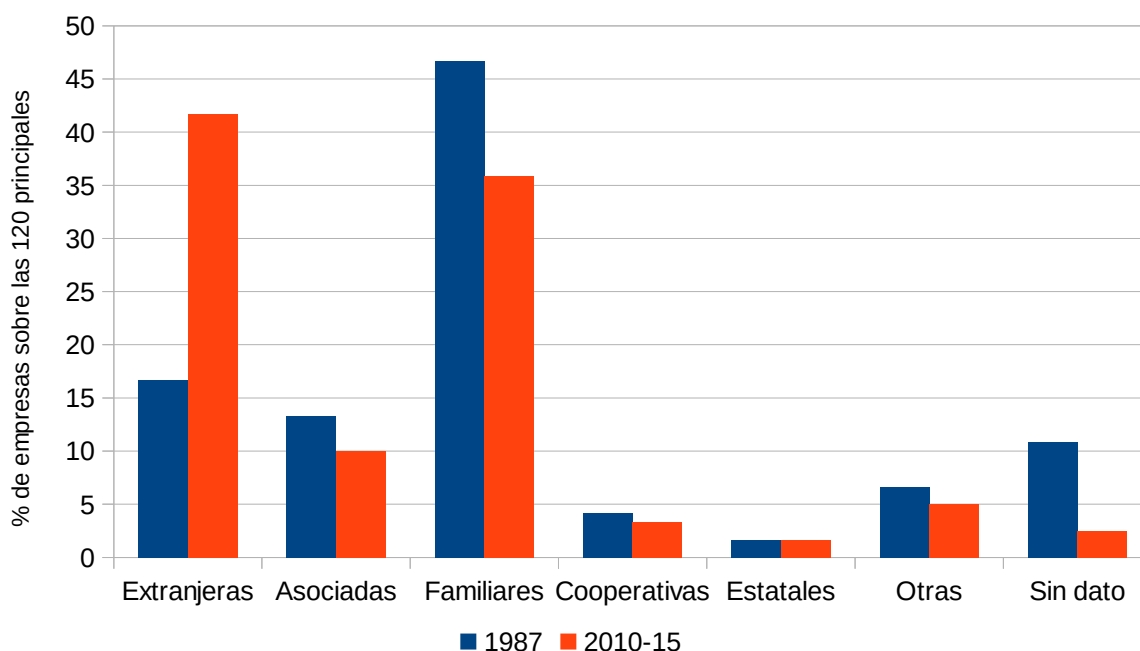
Una de las características más importantes del período estudiado ha sido el incremento de la Inversión Extranjera Directa (IED) sobre el conjunto de la economía nacional. Un primer flujo durante la década de los 90 logró resituar los niveles de estas en valores relativos al PBI como los observados previo a la década del 80. Década en que la IED, presentó niveles extraordinariamente bajos. No obstante, la novedad histórica se da durante la recuperación post crisis de 2002. Entre 2006 y 2016 el promedio de la IED anual, como porcentaje del PBI, se ubicó en torno al 4,6%.

Cifra bastante elevada, si se tiene en cuenta que durante el período 1970-2000 el mismo ratio se ubicó en 0,6% (Reig, 2013; Bittencourt y Domingo, 2001).

Entre las transformaciones importantes de este flujo de IED, se encuentra la nacionalidad de la misma. Con un desplazamiento relativo de los centros clásicos de exportación de capital (Europa occidental y Estados Unidos), y un crecimiento relativo y absoluto de la inversión proveniente de la región.

Si atendemos a las 120 principales empresas industriales según forma de control, puede apreciarse que el sector industrial no fue la excepción⁵.

Gráfico 4.- Variaciones en las formas de propiedad de las principales empresas industriales (1987-2015)



Por otro lado, el nivel de concentración aumentó. Medido como el ratio entre las ventas de las 100 mayores empresas sobre el total de las ventas industriales, este nivel pasó de 0,55 en 1986

5 Para analizar las distintas formas de control sobre las 120 principales empresas manufactureras en uno y otro período, decidimos ordenar los distintos casos atendiendo a la siguiente tipología:

- 1.- Empresas extranjeras. Tomando las mismas a partir del control patrimonial total o por encima del 95%, siempre y cuando este último elemento desplace de la conducción a grupos empresariales locales.
- 2.- Empresas mixtas. Confluencia patrimonial de capitales extranjeros y nacionales. En el caso que la participación de los capitales nacionales sea menor al 5% se tomará como empresa mixta siempre y cuando los nacionales ejerzan algún tipo de control sobre el directorio de la empresa.
- 3.- Empresas nacionales familiares. Se tomaron como indicadores la participación de un integrante de un grupo económico familiar, y/o la presencia de uno o más integrantes de una familia sanguínea o política en la dirección o propiedad de la empresa.
- 4.- Empresas cooperativas. Constituidas como cooperativas de productores o casos similares.
- 5.- Empresas estatales. De propiedad y control estatal.
- 6.- Otras. Todas aquellas cuyo control se da mediante formas no incluidas en las categorías anteriores. La mayoría de estos casos corresponde a empresas privadas nacionales no familiares.

(Buxedas, 1992) a 0,68 en 2010. Siguiendo un clasificación de Buxedas (1992) puede observarse un incremento en la cantidad de grandes empresas operando en mercados de manufacturas “oligopólicos concentrados”. Entendiendo por estos, aquellas ramas a 4 dígitos de la CIIU, donde 4 o menos empresas explican más del 55% de las ventas. Mientras que en 1987, el 40% de las principales 120 empresas operaban en mercados de este tipo, en 2010 la cifra asciende al 68% de esta cúpula industrial.

5.- La estructura de los grupos económicos nacionales con presencia industrial

La formación de grupos económicos es un fenómeno de larga data, que se remonta a fases muy tempranas del desarrollo nacional. Por lo menos a inicios del siglo XX (1991, 2004, 2005). De las 120 empresas identificadas en ambos períodos, es posible apreciar que la conformación de este tipo de estructuras mantiene aún una vigencia importante para el capital privado nacional. A partir de los datos de 1987, hemos podido encontrar que el 83% de las empresas privadas con participación nacional se encontraban integradas a grupos económicos. Mientras que en 2015, este porcentaje ascendía al 91%. Asimismo, los datos de 1987 seguramente estén subestimados, puesto que para 13 empresas no fue posible discernir si se trataba de grupos económicos o no.

No obstante, durante el período estudiado se han suscitado algunas transformaciones en esta estructura. El objetivo de este apartado es dar cuenta de estas transformaciones del punto de vista de la forma de control, el tamaño, los niveles y formas de diversificación y la estructura de alianzas.

5.1.- Formas de control

La mayor parte de los grupos económicos nacionales se caracteriza por ser grupos familiares. Esto es, por ser estructuras cuya unicidad está sustentada por vínculos de tipo sanguíneo o marital.

Para definir un grupo como familiar, tomamos la participación de más de un miembro de la familia (sanguínea o política) en los directorios de las principales empresas de aquel. También clasificamos como grupos familiares aquellos donde no se cumplía esta condición, pero teníamos conocimiento de mecanismos de herencia y transferencia generacional en la historia de los mismos. En función de ello identificamos que 45 de los 58 grupos estudiados en 2015 son nítidamente familiares. De los restantes 13, sólo 2 parecerían ser casos claros de grupos no familiares⁶. Los restantes 11 grupos presentan zonas grises. Algunos porque son grupos nuevos en manos de un sólo empresario. Al reu-

⁶ Se trataría de Union Agriculture Group, cuyo casco central está conformado por un conjunto reducidos de socios sin vinculación familiar alguna, y el grupo denominado Electroquímica. En este último caso se trata de un conjunto de profesionales y mandos gerenciales que comparten su vinculación con varias empresas químicas: Isusa, Química Williams, Electroquímica, Rocha Color, etc.

nir esta condición, no puede establecerse con certeza cuál es el factor que está detrás del recambio del líder. Es probable que una parte de estos grupos en apariencia no familiares sí lo sean. Por lo que es probable también que el peso relativo de los grupos familiares se encuentre subestimado.

El porcentaje de grupos familiares a fines de los 80 podría variar entre un 77% y un 90% de los grupos identificados. El motivo de esta posible variación radica en que no fue posible establecer si se trataba de estructuras familiares o no para algunos casos.

El grupo y/o la empresa familiar, arrastra consigo una profunda tendencia contradictoria. En tanto capital, se encuentra atravesado por la lógica del despliegue del valor: la tendencia a la acumulación, la concentración y la centralización. Atravesado por la racionalidad instrumental, y las relaciones impersonales como medio necesario. Sin embargo, en tanto grupo familiar, la lógica cambia. La racionalidad instrumental cede ante la tradición y la costumbre, la impersonalidad ante el vínculo personal y afectivo, y la centralización ante la atomización que supone la herencia. Este aspecto lleva a que la actuación de los grupos esté atravesada por otro tipo de lógicas extra-económicas y en gran medida contradictorias.

Varios dispositivos “culturales” devenidos de la lógica familiar, son clave para entender la trayectoria de los grupos. Ejemplo de ello son la lógica patriarcal y su funcionalidad a la hora de explicar la unicidad conferida por los varones de la familia en la comandancia de los negocios. Aspecto que puede evidenciarse – más allá de casos puntuales- en la composición de los directorios de las principales empresas manufactureras nacionales.

Tabla 3.- Empresas con participación femenina en los directorios según puesto en el mismo.

	Mujeres en la presidencia del directorio	Mujeres en otros cargos del directorio	Total de empresas
Empresas	1	10	42
Empresas incluidas en la muestra: Frig. Las piedras, Frig San Jacinto, Electroquímica, Concrexur, La republicana, Isusa, Ciupsa, Urufarma, Lab. Libra, Azucitrus, Frigocerro, Santa Rosa Automotores, Bilacor, Chiadel, Tops Fray Marcos, Nordex, Carlos Schneck, James, El trigal, Decelest, Deambrosi, Rantex, Foresur gie, Rondatel, Citrícola Salteña, Cofusa, Sirsil, Fricassa, Urufor, Montelur, Cia. Cibeles, Dofin, Pili, Cristalpet, Ontilcor, Lanas Trinidad, Ersinal, Lorsinal, Curtiembre París, Alcan, Pamer, Union Agriculture Group			

Los lazos matrimoniales también cumplen una función específica. No se trata de afirmar que las alianzas matrimoniales entre miembros de grupos o familias empresarias responda necesariamente al móvil del interés económico. No obstante, la pertenencia y reunión en determinados círculos secundarios de sociabilidad, y el carácter estrecho y cerrado de estos, aumenta la probabilidad de vínculos entre familias empresarias del medio nacional. Este aspecto tiene consecuencias directas sobre

la trayectoria de los grupos, y puede ejemplificarse mediante varios casos⁷.

Al carácter familiar de la mayor parte de los grupos nacionales con presencia industrial, debe agregarse el carácter horizontal en la forma de organización de estos. Esta no es una cualidad reciente, sino que parece ser la tónica a lo largo de la historia. De los 111 grupos estudiados por Stolovich et. a.l (1987), sólo en un caso existía una estructura piramidal con un holding que participaba de las demás empresas. Para 2015, este tipo de estructura también se concentra en un sólo grupo. Con la diferencia, que se trata de un grupo no familiar.

5.2.- Tamaño

En cuanto al tamaño de los grupos es posible acercarse una medida del mismo a partir de la cantidad de empresas que vinculan. Esta medida debe interpretarse como la medida del tamaño de la estructura, más que del poderío económico de cada grupo. Si bien existen casos en que puede encontrarse correspondencias entre la cantidad de empresas controladas y la magnitud del capital controlado, existen otros en que esta relación no es de identidad.

La Tabla 4 muestra la estructura de los grupos nacionales con presencia en la industria para 1987 y 2015. Las diferencias parecen adelantar una lectura al alza durante el período. Sin embargo, es probable que los grupos de 1987 se encuentren subestimados en la cantidad de empresas que reúnen. Sobre todo por la forma de contabilizar las empresas rurales⁸.

Por tanto, lo más cauteloso de concluir es que el tamaño de los grupos no ha variado sustancialmente durante el período estudiado. Incluso, es posible advertir que el tamaño de los grupos no parece haber variado fuertemente en -al menos- los últimos sesenta años. A partir de una muestra de 20 grupos industriales recreados en función de los datos extraídos del trabajo de Trías (1961), podemos observar valores similares. Una media de 7,8, un valor mínimo de 2 y un máximo de 21 para el conjunto de casos tomados.

7 Los Strauch tienen una larga historia de vinculaciones familiares con otros grupos cristalizados en alianzas matrimoniales. Elbio Strauch Boffill -líder actual del grupo- se casó con una Aznárez, familia empresaria vinculada a la producción de azúcar y otras actividades hasta la década del 90. Pero no fue el único. Su hermana, contrajo matrimonio con un García Arocena vinculado a negocios inmobiliarios e industriales. Ya su tía había hecho algo similar al unirse en sacramento con un Deambrosis (vinculados a la industria química), quien fuera pieza fundamental del grupo. Una de las mujeres de este último grupo se uniría a su vez con un Calcagno, familia vinculada en la década del 80 a la empresa químico-metalúrgica Cinoca, a FANAPEL, y al Frigorífico Modelo. Un ejemplo más reciente lo constituye Javier Fernández, heredero del grupo de empresas relacionadas a la pesquera Fripur, que contrajo matrimonio con Nathalie Manhard, heredera del grupo Manhard vinculado a Casas de las Telas, Indian, etc.

Mateo Campomar Brunet, uno de los herederos de la familia que otrora controlara la textil sabalera Campomar y Soulas, contrajo matrimonio con una Peirano Allende, heredera de Peirano Veira (ya fallecido) vinculado a empresas constructoras desde la década del ochenta y primo de los Peirano Facio (grupo que protagonizó el escándalo financiero con los Bancos Caja Obrera y Montevideo en 2002). De esta alianza matrimonial surge una nueva descendencia para los Campomar (ahora Campomar Peirano) que acerca intereses con los Peirano Allende.

8 En los datos que se encuentran como anexo de “El poder económico en Uruguay”, se hace referencia a los emprendimientos rurales de los grupos como “tierras”, sin discernir el número de empresas rurales.

Tabla 4.- *Tamaño de los grupos económicos nacionales 1987-2015.*

	1987	2015
Media	6,8	7,5
Mediana	6	6
Máximo	26	36
Mínimo	2	2
1er cuartil	3	4
3er cuartil	8	9
Total de grupos sobre las 120 empresas más grandes	80	58

De esta manera, el período de apertura de la economía, así como las altas tasas de crecimiento durante el último decenio, no parecen haber redundado en una alteración del tamaño de los grupos nacionales, del punto de vista de la cantidad de empresas por ellos agrupadas. Tampoco la pérdida de importancia relativa de los capitales nacionales frente al capital extranjero parecen haber incidido en este aspecto.

5.3.- Patrones de diversificación.

La integración de actividades relacionadas se enmarca en diferentes estrategias, pudiendo ser de carácter horizontal, cuando se controlan empresas en la misma fase productiva o comercial; o vertical, cuando se integran distintos eslabones de una misma cadena. El primero de este tipo de integración relacionada tiende a seguir una estrategia de ampliación en el dominio de un mismo mercado. La lógica de este proceso es la de centralización de capital⁹.

La integración de carácter vertical obedece a otras necesidades concretas. Este tipo de diversificación puede tener como objeto el control de algunas fases estratégicas del negocio, ya sea por tratarse de eslabones concentrados con posibilidades de fijar precios hacia atrás o delante, o por el hecho de suponer simplemente un volumen de negocios mayor¹⁰. El control de insumos estratégicos pare-

9 Este tipo de integración horizontal puede ilustrarse con ejemplos como el del grupo Gard en la industria harinera mediante la adquisición de Molino San José y su expansión a los antes competidores Molino Río Uruguay y Erlea. El crecimiento del grupo Settin en la producción pesquera guarda una direccionalidad similar mediante la adquisición de permisos de pesca y buques de pesca de otras empresas.

10 Quizás el ejemplo más destacado por la extensión y precocidad, lo constituya el grupo Mailhos. En el marco de un proceso de centralización del negocio del tabaco en nuestro país, la familia Mailhos promovió fusiones desde la década del 20 y otro tipo de estrategias agresivas frente a sus competidores locales, para constituirse como líder absoluto (y ahora exclusivo) de la producción de tabaco a nivel nacional. Esta estrategia incorporó el control de la fase primaria nacional, y el abastecimiento de materia prima desde Cuba y Brasil. No queda claro si esto incluyó la propiedad de plantaciones en el exterior (Jacob, 2004: 52-53), aunque es seguro que si incluyó la localización de oficinas y depósitos en Salvador de Bahía y La Habana. La integración de los distintos eslabones de la cadena llevó a Mailhos a integrarse como accionista de la British American Tobacco, una de las principales transnacionales del

ce ser otro de los motivos que promueven la diversificación relacionada verticalmente de los grupos. Buena parte de este tipo de diversificación se ha dado a partir de la asociación entre grupos económicos y/o empresarios ante necesidades comunes¹¹.

Pero los movimientos horizontales y verticales en una misma cadena de valor, no son la única forma de diversificación. Llamaremos diversificación no relacionada a la coexistencia en un mismo grupo económico de actividades no relacionadas técnica o comercialmente entre sí (Sturgeon, 2008). Este tipo de diversificación responde a otro tipo de necesidades, también subrayadas en la literatura sobre grupos económicos, devenidas de la incertidumbre institucional, la variabilidad de ciclos económicos, o el aprovechamiento del Know How desarrollado en actividades anteriores, etc (Khana y Yafeh, 2007, López, 2006). La incertidumbre de las economías periféricas, y en especial la ciclicidad y volatilidad del crecimiento podrían explicar este tipo de expansión hacia actividades no relacionadas tendiente a diversificar riesgos¹². No obstante, este nivel de diversificación en actividades tan variadas y diferenciadas no parece ser la tónica central.

Tabla 5.- Diversificación no relacionada

	1987	2015
<i>Grupos diversificados en más de una cadena de valor</i>	39	32
<i>% del total</i>	55%	55%
<i>Promedio de cadenas de valor de los grupos con diversificación no relacionada</i>	3,3	2,8
<i>Mediana de las cadenas de valor de los grupos con diversificación no relacionada</i>	3	2

tabaco.

- 11 Los principales industriales textiles conformaron en 1975 Polímeros Uruguayos. Participaron de la misma los grupos Steverlynck (Textil Uruguay), los vinculados a Paylana: Olaso Marín, Parietti, Soloducho y Frascini, las extranjeras Alpargatas y Sudamtex y el nacional Grupo Strauch vinculado a Fibratex. Polímeros Uruguayos se dedicó a la fabricación de fibra polyester, materia prima utilizada por todas estas empresas para combinar con otras fibras en la producción de textiles (Stolovich et. Al, 294). Las empresas Hielogas y Tapas S.A (propiedad de la primera) respondían a una asociación entre Fábricas Nacionales de Cervezas, Montevideo Refrescos, y Pepsi Cola. Hielogas producía el gasificado de los refrescos y cervezas que demandaban aquellas empresas. Un caso con permanencia hasta la actualidad está dado por el complejo arrocero nacional, donde existen asociaciones entre los distintos molinos para cubrir procesos comunes. Ejemplo de ello es la empresa Arrozur S.A fundada en 1977, única productora de arroz parboiled. En la misma se encuentran asociados Saman, Coopar S.A, Casarone Agroindustrial S.A y Arrozal 33 S.A. El paquete accionario se divide en forma similar al control de mercado de cada una de estas empresas, con una primacía de Saman que controla el 49,19% (saman.uy). También en el control del riego existen asociaciones a nivel sectorial. El caso de Saman y Casarone que controlan un gran embalse mediante la firma Corrales S.A es otro ejemplo. Recientemente los grandes molinos arroceros (Saman, Casarone, Arrozal 33, Coopar y Glencore) fundaron Galofer S.A, manteniendo una distribución accionaria de criterios similares a la de Arrozur. La empresa en cuestión busca generar energía a partir de la quema de la cáscara de arroz.
- 12 Un ejemplo ya centenario, de esta estrategia es la desarrollada por el grupo Strauch. Tanto en los 80, como en la actualidad, este grupo se caracteriza por un alto nivel de diversificación hacia actividades no integradas. La historia del grupo encuentra vinculaciones con actividades tan diversas como la cría de ganado, la industria del software, participaciones en la banca, en la industria química, textil, del caucho, en el comercio al por mayor, en la industria frigorífica, etc.

El porcentaje de grupos diversificados en actividades no relacionadas es sorprendentemente estable durante el período. No obstante, lo que parece disminuir es la cantidad de actividades a las que se diversifican. Este aspecto guarda cierta coherencia con lo esperado en función del comportamiento general de la economía. La economía uruguaya de los 80, no se caracterizó, por una fase expansiva del ciclo económico. Todo lo contrario. La forma para un capital individual de expandirse, era en gran medida la diversificación a otras actividades. Al mismo tiempo, diversificar actividades era una forma de diversificar el riesgo. La estructura económica del país venía acumulando un conjunto de tensiones y contradicciones devenidas de su estructura industrial protegida, del rezago productivo de esta, y de la contracción en los mecanismos compensatorios a esa estructura rezagada (no existían grandes flujos de renta, las posibilidades de contraer más deuda se habían agotado a principios de la década, y la depreciación de la fuerza de trabajo también había llegado a su frontera social). Este conjunto de contradicciones anunciaban un cambio de política económica más acá o más allá. Es importante visualizar este aspecto como parte de la estructura de incentivos que mantenía un empresario industrial en la época. A la volatilidad se sumaba la percepción de estar sobre una actividad cada vez más cuestionada y cuyas posibilidades de éxito librada a su entera suerte eran inciertas.

La turbulenta década de los 90, en materia de cambios de la estructura económica y de las reglas de juego económico dentro del espacio nacional y regional, desembocó en un nuevo conjunto de incentivos. La manutención de la rezagada industria ya no era prioridad, y la “actualización tecnológica” y comercial parecían ser una condiciones más nítidas para seguir operando en algunos sectores. Asimismo, era evidente que varias ramas tendrían grandes dificultades en procesar estas transformaciones. En este contexto es probable que los grupos económicos ya existentes, hayan preferido enfocarse en los negocios más redituables, y liquidar los rezagados o menos propensos a insertarse en el nuevo contexto.

La llegada de grandes flujos de IED al país en el presente siglo, incentivó la venta de algunos activos que permitieron capitalizar (cuando no aniquilar) a algunos grupos nacionales, en especial a aquellos grandes deudores. Este mecanismo reforzó la tendencia anterior a disminuir la diversificación no relacionada, permitiendo la especialización en las actividades que comenzaban a mostrar mayores perspectiva de desarrollo o posibilidades de juego¹³. De igual manera, los grupos nacidos o y/o los “emergentes” durante el período 2004-2015, no tuvieron grandes incentivos para la diversifi-

13 Esta situación puede explicar en parte el retiro de los Zerbino de Fanapel, y su repliegue táctico a Compañía Cibebes. Con el “diario del lunes” parece haber sido una estrategia acertada: vender un negocio que diez años después daría quiebra para capitalizar otro que en los últimos años presentó una tasa de crecimiento importante. El retiro de Ferrés del negocio arrocero a partir de la venta de SAMAN (principal arrocera del país) al grupo brasileño Cargil podría ir en la misma dirección. Según datos de la Cámara de Comercio (<http://www.cnccs.com.uy/crece-presencia-brasilena-en-uruguay-se-quedan-con-saman/> Fecha de consulta 18/12/2017) al efectuarse la venta, la empresa arrastraba un pasivo de U\$S 100 millones. La venta permitió que la familia Ferrés liquidara el mismo y obtuviera algo más de U\$S 30 millones. Los Ferrés continúan con la otra pata de su histórico negocio vinculada al azúcar y los cítricos a partir de la asociación con el grupo Fraschini en Azucarlito y Azucitrus.

cación no relacionada. El crecimiento económico de la última década habría permitido la permanente reinversión de excedentes sobre una misma actividad o cadena de valor.

5.4.- Estructura de alianzas

Tomamos por alianza la convergencia de distintos grupos y/o empresarios en el control de una misma empresa. Al examinar la tendencia de los grupos nacionales a completar alianzas entre sí o con otros empresarios nacionales -ya sea dentro o fuera de la industria-, observamos una disminución en este tipo de conductas tanto a nivel relativo como absoluto.

Esta tendencia parece ajustarse al proceso de especialización antes descrito, dónde los grupos tienden a concentrarse en un nivel menor de actividades y controlar fuertemente las mismas.

Tabla 6.- Estructura de alianza de los grupos nacionales

Estructura de alianza de los grupos nacionales	1987	2015
<i>Grupos que mantienen alianzas con grupos o empresarios nacionales</i>	67%	46%

Más allá de posibles incentivos institucionales para la promoción de alianzas, y más allá de que la forma concreta en que se cristalicen parezca en algunos casos extra económica (un matrimonio por ejemplo), la importancia de la explicación económica es crucial. El nivel de desarrollo de la estructura económica, y de los capitales parciales que la componen es clave para comprender los posibles incentivos de base para el establecimiento de coparticipaciones entre capitales individuales. Un primer móvil de alianzas entre distintos grupos puede darse por la necesidad de alcanzar la escala necesaria para desempeñarse en una rama. Este aspecto pareció ser parte fundamental de lo sucedido durante el período de industrialización. A partir de los datos surgidos de la investigación de Trías (1961) hemos podido identificar la propiedad de 43 empresas industriales nacionales¹⁴. De ellas el 65% de las mismas comprendía alianzas entre grupos y/o empresarios.

Otro aspecto que motoriza la alianza entre grupos, viene dado por la existencia de eslabones estratégicos comunes dentro de una cadena. Situación que habilita y sustenta alianzas en torno al control de determinados insumos¹⁵, servicios anexos a la actividad principal¹⁶ y acceso a crédito¹⁷.

El desarrollo instituciones económicas más seculares redundaría en menores costos de transacción, y de esta forma en menores incentivos para el desarrollo de alianzas del segundo tipo. No así para las del primer tipo. Mediante un análisis de los móviles principales en el nivel de alianzas de los grupos, la hipótesis parece corroborarse. Tal como sugiere la Tabla 8, las necesidades subyacentes

14 Hemos tomado para ello los datos dispersos en la investigación del autor mencionado, y en algunos casos los acercados por Jacob para aquellas empresas en que existen datos del período 1940-1945.

15 Para ejemplo de este tipo de alianzas en torno al control de insumos véase el ítem 5.3.- Patrones de diversificación.

al desarrollo de alianzas en el control de insumos y servicios estratégicos ha disminuído para el caso de los grupos industriales.

Tabla 7.- Motivación de la alianzas

Motivo que sustenta la estrategia de alianza	1987	1987 (%)	2015	2015 (%)
Escala	22	50%	17	63%
Control de actividades relacionadas	6	14%	2	7%
Ambas	16	36%	8	30%
Total	44		27	

En el caso de las alianzas de nacionales con extranjeros, las mismas han mantenido una estabilidad relativa en el período. En 1987 el 35% de los grupos con presencia industrial mantenía empresas controladas en conjunto con el capital extranjero. En 2015 esta cifra se mantuvo muy cercana, en un 32%. El móvil estructural que lleva a los capitales nacionales a buscar este tipo de alianzas no es muy diferente al que los sostiene en la búsqueda de alianzas con nacionales. Los énfasis aquí se distribuyen entre la posibilidad de capitalizar las empresas a partir del ingreso de un socio extranjero¹⁸, y la posibilidad de establecer alianzas con capitales que provean tecnología o insumos estratégicos, o que supongan la posibilidad de ampliar mercados¹⁹.

No obstante, es necesario repreguntar desde el otro lado de la relación. ¿Por qué a un capital extranjero le interesaría asociarse con un colega nacional? La respuesta tentativa puede girar en torno a diversos elementos. En primer lugar, en el marco de una economía cerrada, de un desarrollo más incipiente de los sistemas de información y comunicación, y de instituciones menos globales, la alianza

16 Un ejemplo claro de ello es la formación de Terminales Graneleras del Uruguay, propiedad de 11 empresas necesitadas de mover su producción por el puerto de Nueva Palmira.

17 Si bien desde fines de los 60 el sector bancario tendió a concentrarse y centralizarse cerrando una parte importante de las casas bancarias, buena parte de los grupos a fines de los 80 confluía en la propiedad de entidades financieras. La quiebra y extranjerización definitiva de los últimos bancos privados nacionales luego de la crisis de 2002, terminó con este espacio de confluencia para el capital nacional.

18 En un contexto como el uruguayo, en que el mercado de acciones y la emisión de deuda no se encuentra desarrollados, y en el que progresivamente los grupos económicos nacionales han desaparecido de la banca, las posibilidades de alianzas con grupos extranjeros se convierte en una vía de financiamiento, tanto para la ampliación y desarrollo de los negocios, como para disminuir la carga de endeudamiento.

19 Motivado por la necesidad de contactarse con un grupo grande que le permitiera operar en el mercado mundial de lanas con mayor facilidad, la estrategia de Otegui fue aliarse al grupo francés Chargeurs. Según información de Stolovich (1989: 333) el grupo Chargeurs absorbió el 100% del paquete accionario de Lanera Santa María, Otegui hnos, y Lanas Trinidad a inicios de los 90. A cambio el Grupo Otegui se cobraría la transacción con acciones dentro del Grupo Chargeurs, y mantendría el control gerencial de las empresas antes mencionadas. Según la información presentada por el autor antes citado, el acuerdo regiría por un plazo de 10 años. Seguramente el mismo fue prorrogado por un plazo similar, puesto que en 2012 la empresa informó a sus accionistas lo siguiente: “Chargeurs ha finalizado el acuerdo de asociación con la familia Otegui, mediante el cual la familia adquirió un 50% de participación en las empresas de Chargeurs Wool en Uruguay. Con sus participaciones iguales, Chargeurs y la familia Otegui están reforzando una relación iniciada en 1990” (Tomado de http://www.chargeurs.fr/sites/default/files/12sept14_communique_cwu_otegui-va.pdf). De esta forma, los Otegui volvían al control del paquete accionario en igualdad de condiciones. No hemos podido verificar si este retorno implicó la venta de sus acciones en el grupo Chargeurs o si las mismas se mantienen.

con capitales nacionales se transforma en parte de un activo a la hora de moverse en el entramado institucional autóctono. Los grupos nacionales, fuertes en la economía local y con un buen portafolio de contactos políticos, actuarían como parte minimizadora de costos de transacción en un mercado viciado de imperfecciones. No obstante esta condición se pone en jaque a medida que las imperfecciones tienden a minimizarse. Esto es lo que parece suceder si se observan las alianzas del capital extranjero con el capital nacional en uno y otro período, atendiendo exclusivamente al punto de vista de los foráneos.

Tabla 8.- Nivel de alianza del capital extranjero con el capital nacional

	<i>1987-1989</i>	<i>2015</i>
<i>Capitales extranjeros que mantienen alianzas con nacionales.</i>	18	14
<i>Total de capitales extranjeros</i>	29	46
<i>Como %</i>	62,1%	30,4%

La creciente apertura y liberalización de flujos comerciales y financieros, acentuada sobre todo a partir de los 90, sumada a una creciente convergencia institucional con los países de la región y el mundo, así como una presumible mejora en la oferta de cuadros técnicos capaces de actuar con eficiencia en el medio local, serían parte de los aspectos del entorno que hayan coadyuvado a un menor incentivo para establecer alianzas por parte del capital extranjero.

Esta tendencia, parece obedecer más a una opción táctica de estos capitales que a una opción deliberada de los nacionales. Recuérdese, que al analizar la estructura de alianza de los capitales nacionales, los niveles de grupos con algún tipo de coparticipación con grupos extranjeros se ubicaban en torno a un 30% tanto en los ochenta como en la actualidad. No obstante, vista la cuestión desde el lado de los extranjeros, y no ya desde los nacionales, la tendencia es declinante.

6.- Conclusiones

Los procesos de desindustrialización, apertura y extranjerización de la industria no han sido ajenos al desempeño de los grupos nacionales. Entre los impactos de estos procesos generales sobre la estructura de estos, puede anotarse una pérdida relativa de la participación de los grupos familiares sobre las grandes empresas industriales. Fenómeno explicado por el avance del capital extranjero sobre la cúpula industrial.

Por otro lado el proceso de apertura ha eliminado ciertos mercados protegidos. De igual manera, este hecho a propiciado determinada convergencia en instituciones económicas que han situado a

las transacciones de mercado como menos costosas que otro tipo de operaciones coordinadas. Este fenómeno incidió en el nivel de alianzas de los grupos entre sí.

La necesidad de alianza puede adjudicarse en forma ideal a la necesidad de cubrir determinadas eslabones de una misma cadena, o por la necesidad de unificarse para adquirir la escala necesaria para operar en determinados sectores. El primero de estos sustentos habría sido erosionado por la ya mencionada reducción de los costos de transacción en los intercambios vía mercado. En el caso de las asociaciones sustentadas en la ampliación de escala, el período parece haber estimulado la concentración de los grupos a partir del control total de los negocios prósperos. Este aspecto a su vez, es la cara de otro fenómeno que se consolidó durante el período en relación a un nivel menor de diversificación en actividades no relacionadas. En el marco de un proceso de crecimiento posterior a 2004, y ante la tentadora posibilidad de venta al capital extranjero, parte de los grupos encontraron incentivos para la especialización sin desatender la posibilidad de crecimiento.

Sin embargo, más allá de estas transformaciones existe relativa estabilidad en los grupos nacionales durante el período en su forma de organización, predominantemente familiar y horizontal; y en su tamaño, medido como la cantidad de empresas controladas.

Bibliografía

BARBERO, MARÍA INÉS & JACOB, RAUL. Eds. 2008. *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Buenos Aires, Editorial Temas.

BARBERO, MARIA INES. 2016. *Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

----- 2009 “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX)”. En JONES, GEOFFREY y LLUCH, ANDREA eds. 2011. *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*. Buenos Aires. Temas.

BAUMOL, W.J. 1990. “Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”. *Journal of Political Economy*. 98, 893-921.

BÉRTOLA, LUIS y BITTENCOURT, GUSTAVO. 2013. *Un balance histórico de la industria uruguaya: entre el “destino manifiesto” y el voluntarismo*. Montevideo: Ministerio de Industria Energía y Minería. Universidad de la República

BITTENCOURT, G., DOMINGO, R. (2000): “Inversión Extranjera Directa y Empresas Transnacionales en Uruguay en los 90. Tendencias, determinantes e impactos”. En Chudnovsky, D. (coord.): *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. Red-Mercosur. Editorial Siglo XXI, Primer Edición Argentina.

CASACUBERTA, C; FACHOLA, G; GANDELMAN, N. 2005. “Creación, destrucción y reasignación de empleo y capital en la industria manufacturera”. *Revista de Economía* . Segunda Epoca Vol. XII, No. 2, Banco Central de Uruguay

CHANDLER, A.D. 1987. *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España.

COLPAN ASLI M., TAKASHI HIKINO, JAMES R. LINCOLN. 2010. *Oxford Handbook of Business Groups*, eds., Oxford U.P.

DIAZ MORLÁN PABLO. 2007. “Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión” en Jorge BASABE y Marcela HERNÁNDEZ (coords.). *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*. México, Plaza y Valdés.

FERNÁNDEZ, PALOMA. 2003. “Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la Historia Económica. Una aproximación a debates teóricos recientes”. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*. 17, 45-66, 2003.

GRANOVETTER, Mark. 2005. “Business Groups and Social Organization”. En *The Handbook of Economic Sociology*, Second edition, ed. N. Smelser and R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 429–50.

JACOB, RAÚL. 1991. *Las otras dinastías. 1915-1945*. Montevideo, Edición Proyección.

----- . 2004. *Cruzando la frontera*. Montevideo. Editorial Arpoador.

----- . 2005. *Mosaico*. Montevideo. Editorial Arpoador.

KHANNA, TARUN y YAFEH, YISHAY. 2007. “Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?” En *Journal of Economic Literature* Vol. XLV (June 2007), pp. 331–372

LARA, M.,C. .2013. *Aportes a la medición de niveles de productividad: el caso uruguayo en perspectiva comparada*. Documento de Trabajo de la Unidad Multidisciplinaria. Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR. Documento N°29. Uruguay. Disponible en http://cienciassociales.edu.uy/wp-content/uploads/sites/6/2015/05/DT_PHEs_No-29.pdf

REIG, N. (2013) Efectos de la inversión extranjera directa sobre la inversión en Uruguay Documento No. 04/13. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR. Disponible en <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2013/archivos/0413.pdf>

RODRÍGUEZ- SATIZÁBAL, BEATRIZ (2014). “Grupos económicos en Colombia (1974- 1998): entre pequeña empresa familiar y gran familia de empresas”. En MONSALVE, MARTIN. ed. 2014 *Grupos económicos y mediana empresa familiar en América Latina*. Lima: Universidad del Pacifico

STOLOVICH, LUIS; RODRÍGUEZ, JUAN MANUEL; BÉRTOLA, LUIS. 1987. *El poder económico en el Uruguay actual*. Montevideo. Centro Uruguay Independiente.

TRÍAS, VIVIAN. 1961. *Reforma agraria en el Uruguay*. Montevideo. Ediciones El Sol.

UNDURRAGA, TOMÁS. 2014. “Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile, 1975- 2012: la paradoja de la concentración”. En MONSALVE, MARTIN. ed. (2014) *Grupos económicos y mediana empresa familiar en América Latina* . Lima: Universidad del Pacífico.

VALDALISO, JESÚS & LÓPEZ, SANTIAGO. 2007. *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.