

La inversión argentina en Uruguay: De visiones y re-visiones (1914-1945)

Raúl Jacob (SNI, Uruguay)¹

introducción

Uruguay, según datos del *Instituto Uruguay XXI*,² es actualmente una de las tres repúblicas con mayor captación de inversión extranjera directa de América del Sur medida en términos del Producto Bruto Interno (5,3% en el año 2012). El principal país de origen de la IED en el 2011 fue Argentina con un 32,5%, seguido por España con un 7,8%.³

¿Ha habido un cambio tan profundo en la procedencia del flujo de capitales?

En general la visión histórica que se tiene en Uruguay de la IED se basa en las cuantificaciones realizadas por instituciones y organismos internacionales o por investigaciones basadas en fuentes originadas en el exterior. De ahí derivan imágenes clásicas, compartidas con otros países, en las que se distinguen distintos ciclos de acuerdo a las proporciones del capital invertido en empresas y el facilitado en préstamo: europeo o británico, norteamericano, de hegemonía compartida, etc.

Una perspectiva distinta, más matizada, se puede obtener si se acuden a fuentes nacionales, que ponen en evidencia la importancia de la radicación de capitales provenientes de las naciones vecinas.

Esta ponencia pretende plantear el tema de la IED argentina en Uruguay, que con distinta intensidad y características, ha sido permanente a partir del siglo XIX.

El período seleccionado, denominado de entreguerras, abarca dos momentos económicos distintos delimitados simbólicamente por la crisis de 1929: el del fin del modelo agroexportador y el de la emergencia de la industrialización sustitutiva de importaciones. Un dato no menor es que la década de 1930 provee de un escenario privilegiado, que permite aquilatar la reacción de algunos sectores empresariales ante situaciones límites, como suelen ser las crisis y depresiones económicas.

El principal objetivo de la presentación es advertir sobre la importancia de la exportación de capital autóctono, en este caso argentino, en períodos en los que tradicionalmente se observa exclusivamente la recepción de inversiones externas a América Latina.⁴

Se considerarán únicamente algunos aspectos de este flujo, de acuerdo a un relevamiento de empresas y grupos económicos establecidos en Uruguay desde el siglo XIX y que forzosamente es incompleto.

¹ Ponencia presentada al Coloquio Internacional *Empresas multinacionales y economía en América Latina: Una perspectiva de largo plazo* (Buenos Aires, Universidad de San Andrés, N. de Rosario y N. de La Pampa, 2013).

² El *Instituto Uruguay XXI* es una agencia estatal creada en 1996 con la finalidad de promover las exportaciones y la inversión externa en el país.

³ www.presidencia.gub.uy (consulta: 28 de agosto de 2013).

⁴ Para la redacción de esta ponencia me he basado entre otros materiales en el capítulo sobre la IED argentina de *Aquellos otros inversores* (Montevideo, Arpoador, 2011), y en algunas consideraciones vertidas en *Cruzando la frontera* (Montevideo, Arpoador, 2004).

las dificultades de la cuantificación

Si se advierte el peso de los ganaderos brasileños en el norte de Uruguay en buena parte del siglo XIX, o la inversión inmobiliaria argentina en el XX, probablemente deba cambiarse o matizarse la denominación tradicional de los ciclos inversores en lo que refiere a la IED.

No debería sorprendernos si teniendo en cuenta el flujo regional algún día el británico se transformase en anglo-brasileño y el norteamericano en argentino-estadounidense. Aunque por el momento todo queda en el reino de la especulación por las dificultades para valuar la inversión en bienes raíces. El problema es que lo que las estadísticas no captan en general se considera que no existe.

En la actualidad las estimaciones se obtienen de las publicaciones sobre la Balanza de Pagos difundidas por el Banco Central del Uruguay, institución creada recién en 1966. Incluyen los aportes de capital, la reinversión de utilidades y el financiamiento neto de las matrices. Comprenden además la inversión en bienes inmuebles en la zona balnearia de Punta del Este y, recién a partir del año 2003, agregan las estimaciones de inversión directa en el sector primario (tierras).⁵ La primera interrogante es qué ocurre con la inversión inmobiliaria en otras zonas del país, como Montevideo, el departamento de Colonia y el resto de la costa uruguaya. La segunda, que sucedió antes de la presente centuria con los empresarios rurales no-residentes, en particular con aquellos que adquirieron a estudios jurídicos sociedades anónimas con nombre de fantasía y acciones al portador.

Como se puede apreciar cuantificar la IED histórica es un proceso complejo y de resultados inciertos.

Para los años previos al fin de la segunda guerra mundial se puede utilizar el material de la Inspección General de Bancos y Sociedades Anónimas (IGBSA), repartición del Ministerio de Hacienda creada en la década de 1910. La principal precisión sobre el alcance de estas cifras es que incluye exclusivamente a las sociedades anónimas y por lo tanto proporciona una visión limitada de los montos de la IED. También existe la probabilidad de algunos errores en la clasificación por procedencias.

La versión que conozco es la que difundió la prensa uruguaya en 1932.⁶ Para la IED se utiliza una clasificación por nacionalidades que las agrupa en cuatro: las de origen británico, las de fuente norteamericana, las empresas alemanas, y por último el rubro “varios”, que engloba a las restantes. No hay una lógica detrás de este procedimiento. Por ejemplo, se podría haber desglosado todas las inversiones europeas y no sólo las británicas y las alemanas. De haberse seguido un ranking, el tercer lugar, con el 3,31%, lo deberían haber ocupado las empresas argentinas, que aparecen ocultas, conviviendo con otras en el cuarto casillero, el de la variedad.

Del cotejo con algunos balances, y con declaraciones fiscales, surge que la IGBSA se limitó a hacer la lista de las sociedades anónimas optando por el camino más sencillo: la mayoría de ellas consta con el capital autorizado por sus estatutos, que no necesariamente coincidía con el suscrito y con el realizado.

Muchas compañías extranjeras se “nacionalizaron”. Por diversas razones prefirieron constituirse en el país, apelando a la participación en sus directorios de sus asesores jurídicos, de funcionarios de confianza, o incorporando a socios domiciliados en el lugar. En este último caso se transformaron en empresas mixtas. Estas últimas, al igual que las nacidas jurídicamente en Uruguay, en general no eran consideradas empresas extranjeras.

⁵ Uruguay XXI, *Inversión Extranjera Directa en Uruguay*, Montevideo, octubre de 2012, página 9.

⁶ Diario *La Mañana*, 4 de octubre de 1932, página 7.

Otra fuente es la que proviene del pago del impuesto sustitutivo a las herencias, tributo creado en 1910 para que las sociedades anónimas no quedasen exoneradas de esta obligación fiscal. Aquí el panorama es diferente: para cumplir con esa obligación las empresas declaraban el capital realizado, que comprendía bienes muebles e inmuebles. Rara vez coincidía con el capital autorizado. La reglamentación que se hizo de esta norma estableció que las sociedades estaban obligadas a presentar la memoria y el balance del año anterior. Los asientos anuales permiten hacer un seguimiento de las compañías y comprobar su evolución hasta comienzos de la década de 1940.⁷ Brindan una visión dinámica, en perspectiva histórica. El mayor inconveniente de este registro es que también refiere a un universo restringido: aparecen únicamente aquellas firmas que debían abonar dicho gravamen, que eran las sociedades anónimas. Con una desventaja: los contribuyentes estaban ordenados por rama de actividad y no por nacionalidad. La explicación es sencilla: también debían aportar las entidades nacionales, pues no importaba el origen de las compañías sino su naturaleza jurídica. Esto complica enormemente las cosas. Muchas veces la pertenencia de la casa matriz es obvia, en ocasiones no tanto. Pero éste es un ejemplo optimista. Hay empresas cuyo origen es desconocido, otras pueden ser mixtas, o la participación del capital externo puede ser minoritaria, etc.

Cotejando la nómina de empresas de 1914, 1929 y 1940, hemos constatado alguna ausencia relevante, como la empresa británica de agua potable que abastecía a Montevideo.

Tampoco el panorama fue estático. En la década de 1940 fueron incluidas las sociedades en comandita por acciones.

Por otra parte, en la de 1930 surgieron las sociedades de responsabilidad limitada que al no emitir acciones estaban eximidas de ese tributo. Ellas también acogieron a la IED, eran aptas para recibir inversiones no muy elevadas.

Los balances plantean nuevos dilemas, aunque una vez más éstos quedan reducidos a las sociedades anónimas, que eran las obligadas a difundirlos.

Casi siempre en ellos consta el capital autorizado. Su consulta tiene la ventaja que en él figura el fondo de reserva y de previsión, que suele ser una suma nada desdeñable. Y también los activos, aquellos que colaboran en la formación bruta del capital fijo: construcciones, plantaciones y cultivos, máquinas y equipos, vehículos.

Esa suele ser la inversión real: el resultado del empleo del capital autorizado, más la reinversión de utilidades y lo aportado oportunamente por el crédito nacional e internacional.

Las series estadísticas rara vez aclaran a qué corresponde el monto que muestran, si se trata del capital autorizado, del integrado o del realizado.

Por estas razones prescindo de intentar cuantificar el monto del capital invertido. Subrayo, en cambio, que se considera que históricamente Argentina se encuentra entre los tres principales inversores en Uruguay.

los ciclos de la inversión argentina

Desde el siglo XIX a nuestros días la IED argentina en Uruguay se ha caracterizado por un flujo permanente de capitales. Por tal motivo no me parece acertado intentar verla

⁷ Hasta los inicios de la década de 1940 su detalle anual por empresa consta en los *Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay*. Esta fuente fue utilizada por Luis Stolovich, en *Poder Económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual* (Montevideo, CUI, 1989). Stolovich concluyó que la IED argentina pasó de 3 empresas en 1910 (1.3% del total), a 10 en 1930 (4.9% del total) y a 15 en 1940 (6.9% del total) (op.cit., página 59). Se trataba de sociedades anónimas.

como una sucesión de “olas”. Más bien se trata de una línea continua, con permanentes altibajos.

Para facilitar la comprensión del fenómeno es posible distinguir períodos de acuerdo a diferentes hitos que sirven de mojones delimitadores. Ellos nos permiten marcar etapas, aunque desiguales en su duración. Los dos primeros integrarían el ciclo inversor correspondiente al modelo agroexportador; los dos últimos al de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).

Los acontecimientos tomados como referencias son el inicio de la Primera Guerra Mundial, que obligó al estado uruguayo a suspender la conversión a oro de su signo monetario; la crisis de 1929, cuyas consecuencias llevaron a aumentar las barreras arancelarias a la importación de productos, y a adoptar el control de los movimientos y de la comercialización de las monedas extranjeras(1931); el comienzo de la Segunda Guerra Mundial que originó dificultades en el tráfico de capitales y mercancías y que estimuló la intensificación e institucionalización de la política dirigista estatal con la creación en 1941 del Contralor de Importaciones y Exportaciones.

Cuento con una base de 59 empresas o razones sociales con alguna actividad en el período 1914-1945. He podido fijar la fecha de radicación de 46 de ellas (78% del total). No está demás aclarar que el conjunto representa a un número importante de ellas, pero que su presencia debe ser mayor ya que algunas razones sociales integran el sector rotulado como “de origen desconocido”.

Cuadro N° 1

NÚMERO DE EMPRESAS CON FECHA DE RADICACIÓN CONOCIDA

PERÍODO	N°	%
Antes de 1914	11	23,91
1914 a 1929	12	26,09
1930 a 1939	11	23,91
1940 a 1945	12	26,09
TOTAL	46	100,00

Como se puede percibir en el cuadro precedente fue durante el siglo XIX y primera década del siguiente en que se instalaron un buen número de empresas. Probablemente las primeras grandes industrias que se establecieron fueron las filiales de la Fábrica Argentina de Alpagatas (1890) y de la Compañía General de Fósforos (1893). Aunque este movimiento abarcó otros sectores y otras actividades: la arenera Antonio Ferro e Hijos (1888-1889), el Banco Español del Río de la Plata (1904), el establecimiento turístico del Real de San Carlos en Colonia (1909), el importador de insumos cinematográficos y exhibidor Max Glücksmann (1911), entre otras.

Llama la atención que prácticamente la mitad de las firmas arribaron después de la crisis de 1929, contrariando la idea de que los años treinta y los de la segunda contienda bélica produjeron retracción en la inversión externa directa.

los sectores en que se distribuyó la IED

El Cuadro N° 2 muestra que la industria manufacturera atrajo a más de un tercio de las empresas. Seguían a una distancia importante el comercio y el transporte orientado al tráfico en el Río de la Plata.

El cuarto lugar lo compartían firmas muy variadas, entre las que se destacaban el turismo, la hotelería y la gastronomía.

En quinto lugar venían las inmobiliarias.

También en el sexto lugar coincidían compañías de distintos rubros, como bancos, seguros, agricultura, ganadería y la industria de la construcción. El séptimo lugar lo ocupaba la minería centrada en la explotación de piedras y áridos.

Cuadro N° 2

INVERSIÓN POR ACTIVIDAD PRINCIPAL- TOTAL DE EMPRESAS

RANKING	ACTIVIDAD	%
1	Industria	35,6
2	Comercio	16,9
3	Transporte	10,1
4	Turismo, hoteles y gastronomía	6,8
4	Miscelánea	6,8
5	Negocios inmobiliarios	5,1
6	Bancos	3,4
6	Seguros	3,4
6	Agricultura y ganadería	3,4
6	Industria y comercio	3,4
6	Construcción	3,4
7	Minería	1,7
TOTAL		100,0
Base de datos:		
59 empresas: 46 con fecha de radicación conocida y 13 desconocida		

En el Cuadro N° 3 se puede apreciar la inversión por sectores en diferentes períodos. Es interesante comprobar que entre las empresas con fecha de radicación conocida la industria manufacturera se expandió continuamente. El comercio en cambio flaqueó en el período de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo hay que hacer la salvedad que aparecen firmas mercantiles en el casillero correspondiente a las “sin datos”.

La construcción parece haber florecido recién a partir de la década de 1940, aunque también aparecen firmas sin fechar. En cambio los negocios inmobiliarios supuestamente carecieron de atractivo entre la Primera Guerra Mundial y el comienzo de la siguiente, quizás debido a la competencia entablada por el mercado argentino. El turismo, la hotelería y la gastronomía parecen haber disminuido a partir de 1914.

En cambio, si bien no aparecen compañías de transporte antes de 1914, ya que no encontré la fecha exacta de la radicación de algunas empresas de navegación, ellas existían ya al comenzar la Primera Guerra Mundial. Por lo tanto se puede afirmar que el transporte fluvial primero, aéreo después, fue una actividad importante en todas las épocas.

Simbólicamente las sociedades agrícolas y ganaderas sugieren haber acompañado el ciclo de decadencia del modelo agroexportador.

Cuadro N° 3
INVERSIÓN POR ACTIVIDAD PRINCIPAL - PERÍODOS

ACTIVIDAD	antes 1914	1914-1929	1930-39	1940-1945	sin datos
Bancos	9,1			8,3	
Seguros		8,3			7,7
Comercio	9,1	8,3	18,2		38,4
Turismo, hoteles y gastronomía	18,1	8,3	9,1	8,3	
Negocios inmobiliarios				16,7	
Transporte		16,7	9,1	8,3	15,4
Agricultura y ganadería	9,1	8,3			
Industria	45,5	33,4	45,4	33,4	23,1
Industria y comercio			9,1		7,7
Construcción				8,3	7,7
Minería	9,1				
Miscelánea		16,7	9,1	16,7	
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

La inversión en la industria no sólo fue la más relevante, también fue la más constante, destacándose en todo los períodos.

Cuadro N° 4
INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMAS

RANKING	RAMA	N° EMPRESAS	%
1	Alimentos y bebidas	7	33,3
2	Textil y vestimenta	5	23,8
2	Química	5	23,8
3	Metalurgia liviana y electrodomésticos	4	19,1
TOTAL		21	100,0

Un análisis por ramas permite aquilatar que un tercio de los establecimientos industriales se orientó a la elaboración de alimentos y bebidas. Si se les suma las

compañías textiles y de vestimenta se comprueba que más de la mitad de las firmas eran industrias tradicionales.

Seguía la industria química (cosmética, farmacéutica, fertilizantes) y, a cierta distancia, la metalurgia liviana (envases) y los electrodomésticos.

los tipos de empresas

En general se tiende a soslayar la dimensión regional de la IED argentina, su distribución espacial en territorio uruguayo. Esta opción, que sería hasta lógica si se piensa que los ríos Uruguay y de la Plata separan ambas naciones, es sepultada en aras de una visión más estrecha que únicamente considera a las empresas radicadas en Montevideo. Sin embargo, alcanza con detener la mirada en el litoral uruguayo para advertir que la óptica tradicional puede ser enriquecida con la incorporación de otras variables, como pueden ser la localización geográfica y la consideración de las pequeñas y medianas empresas. Es así que en 1906 podemos encontrar en Paysandú a un grupo de inversores argentinos que impulsaban la *S.A. Ltda. Campos de Aclimatación*, con la finalidad de mejorar por cruzamiento ganado y preparar a los reproductores para resistir la enfermedad de la tristeza. Y cinco años después, empresarios argentinos y uruguayos constituyeron en esa parte del país *La Polar Sanducera* con el objetivo de construir una fábrica de hielo.⁸ Es cierto que sólo son dos casos. Pero si se le suman otros, como diversos establecimientos agropecuarios, astilleros y las tradicionales inversiones en areneras y canteras en el departamento de Colonia, ya se tiene un conjunto que por lo menos invita a reconsiderar el tema. En otra oportunidad me he referido a la posible existencia de un tipo especial de empresario, el “fronterizo”⁹. El territorio articulado por el eje del río Uruguay, y parte del de la Plata, también se presta para intentar buscarlo.

Este actor no fue excepcional ni privativo de esta parte del mundo.¹⁰

La empresa familiar generó una forma peculiar de búsqueda de nuevos horizontes en otro espacio geográfico.

Para ello fue fundamental la oferta o disponibilidad de integrantes masculinos interesados en ir a radicarse en el exterior. El crecimiento de la familia nuclear - una familia también es en sí una estructura económica - permitía u obligaba a buscar nuevas actividades y/o nuevos mercados para sus integrantes. Así se pasó a la diversificación de las inversiones en el espacio, tanto en el nacional como en el internacional. A las urgencias familiares se le sumaban o contraponían los requerimientos económicos de la empresa. En última instancia era la actividad de ésta la que generaba (o no) las oportunidades y los incentivos para encarar la diversificación y/o expansión en el país y en el exterior.

También es válido plantear el camino inverso. En determinada etapa de su desarrollo la firma se encontraba en una encrucijada: o tomaba medidas para asegurar su crecimiento

⁸ Aníbal Barrios Pintos, *Paysandú en escorzo histórico*, Intendencia Municipal de Paysandú, 1979, páginas 283 y 287.

⁹ Raúl Jacob, *Cruzando la frontera*, Montevideo, Ed. Arpoador, 2004.

¹⁰ Para el área austral de Argentina véase los trabajos de Susana Bandieri, Elsa Barbería y el reciente artículo de Graciela Blanco, “Las sociedades anónimas cruzan los Andes: los inversores chilenos en Neuquén al comenzar el siglo XX” en *América Latina en la Historia Económica*, N° 38, mayo-agosto, 2012. Joaquín Viloria de la Hoz aborda esta temática para Colombia en su trabajo “Comerciantes en economías de fronteras: El caso de la Guajira colombiana, 1870-1930”, en *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, N° 32, Cartagena, CEER- Banco de la República, 2013. Viloria de la Hoz considera a Frederick J. Turner como uno de los primeros teóricos en abordar el tema de la frontera en su libro *La frontera en la historia americana* (Madrid, Ediciones Castilla, 1960).

o se estancaba. La decisión de asumir nuevos desafíos se facilitaba si se contaba con el sustento de un núcleo familiar con integrantes excedentarios dispuestos a realizar la inversión vital que significaba movilizarse en pos de la conquista de una nueva plaza comercial.

Ambas circunstancias fueron reales: la de las familias que crecieron y se refugiaron y ampararon en sus compañías para sobrevivir y continuar unidos, y la de las empresas que se apoyaron en las familias para crecer.

De este delicado equilibrio surgió una forma bastante habitual de internacionalización o regionalización de las firmas. La distancia y las características de los medios de comunicación determinaron que en buena medida la primera búsqueda de oportunidades fuera del país se realizase en el que estaba del otro lado de la frontera. La expansión territorial fue una prolongación de la familia.

Entre las firmas familiares que se regionalizaron exportando a algunos de sus miembros, se encuentran entre otras la textil *Campomar*, los importadores de insumos para la industria gráfica *Serra Hnos.*, la compañía cinematográfica *Max Glücksmann*, la arenera *Ferro*.¹¹

Grandes empresas y grupos económicos se radicaron en Uruguay, diversificando muchos de ellos sus inversiones de acuerdo a un modelo o patrón que se asemejaba al de sus casas matrices. Tal fue el caso de *Bunge y Born*, *Bemberg*, *Tornquist y Di Tella*, en la industria y finanzas; de *Mihanovich y Dodero* en los transportes y turismo; de *Nogaró* en la hotelería.

¹¹ En 1899 José Campomar, en representación de la sociedad *Campomar Hnos. y Cía.* de Buenos Aires, solicitó protección al gobierno uruguayo para emplazar una empresa productora de tejidos, con sus anexos de lavadero y tintorería y una fábrica de sombreros. En su petición los industriales declararon la posesión de dos establecimientos en Argentina. Hacia 1900 la textil *La Nacional* estaba en actividad y producía paños de lana cardada. Comenzó a disputar el mercado con otra fábrica textil reciente, la de los hermanos Salvo. La realidad muy pronto mostró que el verdadero enemigo era el textil importado, por lo que decidieron unirse para competir con los importadores de telas. Es así que ya en 1900 la razón social *Salvo, Campomar y Cía.*, absorbió las dos fábricas. Algunos miembros de la familia Campomar, integrantes de la firma, habían preferido radicarse en Montevideo. El Río de la Plata separó a los Campomar en dos grupos, distanciados geográficamente y unidos por sus intereses económicos. En 1884 se fundó en Buenos Aires la firma *Mateo Serra y Cía.*, orientada a la reparación y el montaje de maquinaria para la industria gráfica. Fue una típica empresa familiar: Mateo Serra contó con la colaboración de su padre y de sus hermanos. Posteriormente la razón social se transformó en *Serra Hermanos*. La apertura de la sucursal Montevideo estuvo a cargo de uno de los hermanos, Melchor, que inicialmente la dirigió. Esta dependencia, al igual que la casa matriz, vendía maquinaria importada y tenía anexado un taller de reparaciones.

Max y Bernardo Glücksmann habían pertenecido al personal de la *Casa Lepage*, fundada en la capital argentina en 1889. Años después, en 1911, la compañía decidió establecer una sucursal en Montevideo. Max Glücksmann adquirió la titularidad de la firma en la que trabajaba, que pasó a girar bajo la razón social *Casa Lepage de Max Glücksmann*, y luego simplemente con su nombre y apellido: *Casa Max Glücksmann*.

Fue a comienzos de la década del diez que arribó a Montevideo, delegado por su hermano Max, Bernardo Glücksmann. Después de una breve estadía de seis meses regresó a Buenos Aires para retornar en 1913 e instalarse definitivamente en la capital uruguaya.

La arenera *Antonio Ferro e Hijos S.A.* inició sus actividades en Uruguay entre 1888 y 1889. En sus inicios la sociedad *Ferro* explotó arenas en la costa de Colonia, en la zona de Martín Chico, entre Conchillas y Carmelo. En 1920 *Ferro* comenzó a operar en la zona de Riachuelo, en las cercanías de la ciudad de Colonia. Antes de finalizar la década adquirió algunos predios en Boca del Rosario donde estableció un complejo productivo que contó con muelle, flota fluvial, un ferrocarril de trocha angosta, planta de generación eléctrica, astillero para la reparación de chatas y remolcadores, maquinaria para triturar piedra.

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 5, el desarrollo de los grupos económico industriales y financieros varió de acuerdo a su evolución en Argentina y a la fecha en que arribaron a Uruguay.

Mientras *Bunge y Born* y *Bemberg* fueron los de mayor diversificación en esta etapa, *Tornquist* lo había hecho moderadamente en el período anterior, al igual que *Di Tella*, que era de implantación más reciente.

Cuadro N° 5

INVERSIONES DE ALGUNOS GRUPOS INDUSTRIALES Y FINANCIEROS

GRUPO	EMPRESA	AÑO
BUNGE y BORN	Molinos GRAMON	1928
	Bunge y Born	1929
	Cía. Oleaginosa Uruguay	1935
	Soc. de Participaciones y Mandatos	1940
	Soc. Gestora Financiera	1940
	Cía. Química Uruguay	1941
	Banco de Montevideo	1942
	Cía. de Envases	1944
	Cía. de Pinturas	1945
	BEMBERG	S.A. Fabril Uruguay
Cía. Industrial y Mercantil Americana		1935
La Algodonera Uruguay		1937
Banco de Montevideo		1942
Cía. Uruguay de Construcciones		1942
S.A. Inmobiliaria y Financiera		1944
DI TELLA	SIAM	1928
	LEMU Electrometalúrgica Uruguay	1942
TORNQUIST	Complejo turístico Real de San Carlos	1909
	La Frigorífica Uruguay	1911

De acuerdo a su naturaleza jurídica los inversores podían optar por diversos tipos de sociedades empresariales.

La sociedad anónima fue de las mejores que podía ofrecer el Código de Comercio. Según la normativa vigente no existían limitaciones en cuanto a la cifra de capital. Las sociedades autorregulaban el número de sus accionistas, la cantidad de directores y si designaban o no un síndico para tareas de control.

Las sociedades, una vez fundadas, requerían para su funcionamiento de la autorización del Poder Ejecutivo. Por ley de 1919 eran fiscalizadas por la Inspección General de Bancos y Sociedades Anónimas.

Las sociedades de responsabilidad limitada (S.R.L), creadas en 1933, respondían por el capital aportado por sus socios (no más de un millón de pesos, a la paridad legal algo más de £ 200.000 o de US\$ 1:000.000). Además de su capital, estaban limitadas en el número de socios (no podían ser más de veinte), y también en sus operaciones (les estaba prohibido incursionar en los negocios bancarios).

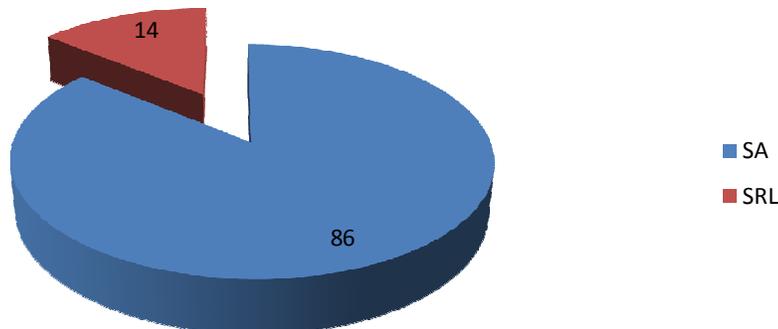
Entre las otras categorías de sociedades se encontraban las colectivas, en la que los socios debían corresponder en forma solidaria con su patrimonio, y en comandita, que aceptaban la posibilidad de socios que aportasen capital sin participar de la gestión de la empresa.

Pude determinar la naturaleza jurídica de algo más del sesenta por ciento de las empresas que integran la base de datos. La mayoría de ellas, como se puede apreciar en el Gráfico N° 1, se organizaron como sociedades anónimas; las restantes como sociedades de responsabilidad limitada.

Gráfico N° 1

TIPO DE EMPRESA DE ACUERDO A LA NATURALEZA JURÍDICA

(base: 36 empresas en 59, 61% del total)



En cambio, para definir el tamaño de las firmas, la información que conseguí es irrelevante desde el punto de vista estadístico, ya que abarca a un quinto de las compañías. No obstante, si se coteja el Gráfico N° 2, se puede apreciar un aspecto importante en la composición de la estructura empresarial de la inversión argentina: se constituyeron empresas grandes, de más de cien asalariados; medianas, de entre veinte y noventa y nueve trabajadores; pequeñas, de cinco a diecinueve personas; y también microempresas, de hasta cuatro ocupados.¹²

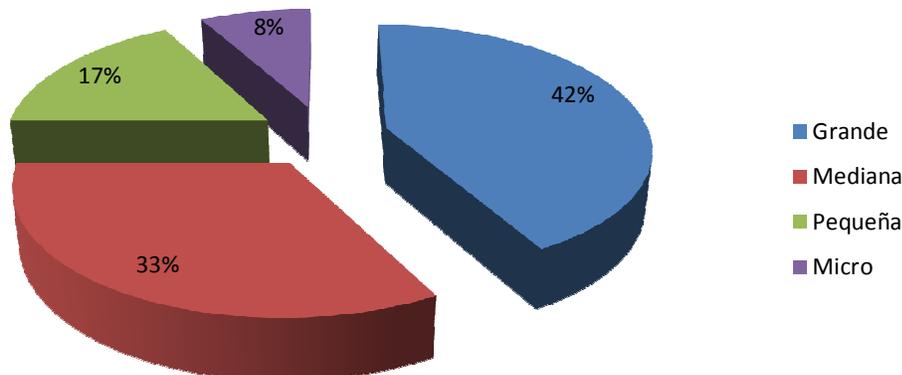
Es decir que las PYMES y las microempresas también integraron el universo de la IED.

¹² El tamaño de las empresas está definido de acuerdo a las categorías ocupacionales que actualmente maneja el Ministerio de Industria y Energía de Uruguay.

Gráfico N° 2

TIPO DE EMPRESA DE ACUERDO AL TAMAÑO

(base: 12 empresas en 59, 20% del total)



¿por qué Uruguay?

Muchas empresas buscan oportunidades en otro país cuando el mercado interno les queda chico, o la situación económica del país o de la propia compañía exige incrementar las ganancias. Otras lo hacen porque encuentran nuevas oportunidades de hacer negocios en el exterior. Es probable que algunas compañías argentinas contaran con supremacía tecnológica, ventajas organizativas y experiencia comercial para penetrar exitosamente en nuevos mercados. Estas son sólo algunas de las razones por las que el capital se expande fuera de fronteras.¹³

Las causas por las que éste elige el sitio en el que va a afincarse también pueden ser muy variadas (entre otras: demanda de materias primas, menores costos laborales, beneficios impositivos, legislación favorable, nuevos mercados de consumo).

¿Por qué Uruguay? Probablemente por varios motivos, aunque sobresalen tres.

Los mercados regionales suelen constituir el peldaño inicial en los procesos de internacionalización. La proximidad geográfica facilita a las empresas la primera salida fuera de fronteras. Es la oportunidad para realizar el aprendizaje necesario para ganar nuevos mercados y aspirar, mediante el incremento de la escala, a continuar avanzando en el proceso de transnacionalización. La contracara es que esa misma cercanía, otras veces, no tiene más efecto que proporcionar una solución coyuntural; o se transforma en una experiencia relativamente exitosa, pero solitaria.

Si bien Montevideo y el litoral fluvial estaban situados en otro país que el propio, quedaban a menor distancia que la mayoría de las capitales provinciales argentinas.

Ambas metrópolis del Plata estaban ligadas por un muy buen sistema de comunicaciones. A mediados de la década de 1910 entraron en funciones dos modernos buques a hélice que la empresa de navegación Mihanovich había mandado construir en Gran Bretaña. Los nuevos vapores de la carrera salían a las 22 horas simultáneamente

¹³ Búsqueda de mercados, de recursos naturales, de eficiencia, de ventajas estratégicas, etc.

de Buenos Aires y Montevideo, arribando a puerto al día siguiente alrededor de las 7 de la mañana.¹⁴

Por otra parte las posibilidades del consumo de Montevideo y zonas aledañas no eran de desdeñar: de acuerdo al censo de 1908, cuando la población total del país apenas superaba el millón de habitantes, el área metropolitana concentraba el 30% de la misma, unos 309.231 pobladores. Para 1930 había duplicado con creces esa cantidad, acercándose al 40% del total de habitantes.¹⁵

Uruguay tenía una ventaja adicional: compartía con Argentina la identidad cultural, el pasado, la lengua.

Otro aspecto que hizo a Uruguay atractivo fue su sistema cambiario y monetario y las ventajas financieras que ofrecía.

Hasta 1914 rigió el régimen de libre conversión a oro de la moneda, de acuerdo a las pautas del sistema basado en la libra esterlina británica. Entre esa fecha y 1931, en que se implantó el control de cambios, la comercialización de moneda extranjera fue libre.

Los cambios diferidos y la fiscalización del destino de las divisas del comercio exterior implantados después de esa fecha dificultaron la circulación monetaria entre ambos márgenes del Plata. Paralelamente se fueron creando mecanismos para burlar esas trabas, como los llamados “valijeros”, que surtían a una u otra plaza de monedas de acuerdo a las variaciones coyunturales que estimulaban este tipo de negocio ahora ilegal, pues estaba destinado a alimentar o surtir el mercado negro crecido a la sombra de las disposiciones restrictivas.¹⁶

Durante la Segunda Guerra Mundial el país recibió flujos de dinero que habían huido de Europa, o que no habían encontrado oportunidades de inversión por la situación bélica. Aparentemente el posterior triunfo de Perón también produjo un resultado parecido. Es así que en 1948 se aprobó un régimen para las denominadas Sociedades Anónimas Financiera de Inversión (SAFI), que, según las palabras del Ministro de Hacienda de la época, buscaban hacer de Uruguay financieramente una Suiza de América: “*Son tan evidentes las ventajas que ofrece el Uruguay, que las sociedades financieras se empezaron a constituir en el país, aún sin contar con una legislación específica*”.¹⁷

No fue casual que las SAFI se institucionalizaron en momentos en que algunos capitales buscaron huir de Argentina.

Por otra parte, tempranamente, ya en 1923, se crearon dos zonas francas, una en Colonia y otra en Nueva Palmira, que apuntaban en dirección a Buenos Aires y al tránsito con los puertos de los ríos Paraná y Paraguay hasta el Mato Grosso. En estos enclaves fiscales se podía depositar mercaderías y materias primas y también industrializar productos. Tardaron mucho en concretarse y por esa causa no tuvieron incidencia en este período. No obstante merecen citarse como ejemplos de una política de Estado para atraer inversiones.

¹⁴ “Los barcos de la carrera”, sección “Marítimas” del diario *El País*, 26 de agosto de 2013, página A4.

¹⁵ Juan Rial, *Población y desarrollo de un pequeño país*, Montevideo, CIESU-Acali Editorial, 1983, página 168.

¹⁶ De estos movimientos suelen no quedar registros. En cambio existen algunos testimonios en la prensa y en la literatura, como la novela de Juan Gruber, *Así habló el cambista*, Montevideo, Rosgal, 1979.

¹⁷ Las ventajas esgrimidas, de acuerdo al Ministro Ledo Arroyo Torres, eran que no existía impuesto a la renta, los capitales podían salir y entrar libremente, no se gravaba las ganancias de fuente extranjera, regía el secreto bancario, existía la seguridad por la situación geográfica de no verse envueltos en guerras e invasiones. Además Uruguay tenía un sistema de gobierno democrático y una justicia prestigiosa (Prólogo a Carlos A. Clulow, *Las sociedades de inversión en el Uruguay*, París, 1949, páginas 5 y 6).

Por último, para obviar miradas fiscales indiscretas, o para proteger el patrimonio, las rentas podían permanecer en el país bajo la forma de utilidades reinvertidas.

los grupos económicos en acción

Bunge y Born

Bunge y Born originalmente fue un grupo belga, vinculado al mundo mercantil y financiero europeo. Repitió una evolución casi natural que se dio en el siglo XIX, cuando familias y empresas se propusieron ganar nuevos mercados enviando sus representantes. En 1911 arribó a Uruguay y adquirió un molino creando con esa finalidad una sociedad en Bélgica, cuyos estatutos se cancelaron en 1941, cuando ese país fue ocupado por las tropas alemanas.

A partir de 1928 y 1929 cambió la forma y la naturaleza jurídica de su inserción local. Si bien la firma que había fundado en Bruselas, y que fue mayoritariamente propiedad de la que antes había creado para establecer y explotar silos y molinos en el puerto de Buenos Aires, tuvo una denominación plural (*S.A. Molinos Harineros del Uruguay*), para orientar su expansión constituyó una nueva con sede en Montevideo (*GRAMON – Grandes Molinos Nacionales, 1928*) y radicó una dependencia de la compañía madre, aunque también de nacionalidad uruguaya (*Bunge y Born Limitada S.A. Uruguay* (1929)). Ambas empresas surgieron con anterioridad a la crisis de 1929.

En el proceso de creciente nacionalización de *Bunge y Born* incidió la muerte de Eduardo Bunge, acaecida en 1927. Amberes, que había sido el centro operativo del grupo, fue cediendo espacio a Buenos Aires. Esta reestructura fue consecuencia de que la rama latinoamericana del grupo había asumido el liderazgo y de que las familias Born y Hirsch se habían fortalecido en la empresa.¹⁸

En Uruguay la mimetización de *Bunge y Born* no intentó ocultar el cordón umbilical que la unía al mundo exterior. En varios de los estatutos de sus compañías se mostró especial cuidado en insertar un artículo en el que se especificaba que para ser director no era necesario habitar en el país.¹⁹

Por otra parte existen otros elementos para comprobar la vocación transnacional del grupo, uno de ellos raramente visitado por los investigadores: el comercio *intra – firma*. Así en 1945 *Bunge y Born* de Montevideo importó algodón. Fueron sus proveedores, además del *Banco Agrícola* de Paraguay, *Bunge y Born* de Buenos Aires y *La Fabril* de Perú, ambas de propiedad de la firma. Ese mismo año *Quimur* fue abastecida de minio y de óxido de zinc por *Bunge Co.* de Liverpool, y de productos auxiliares para la industria textil por *Bunge Corp.* de Nueva York.²⁰

La diversificación de inversiones abarcó diversos campos y mayoritariamente se basó en la adquisición de empresas ya establecidas. A la actividad inicial en el comercio de granos y en la elaboración de harinas se agregaron la incursión en la industria aceitera, en la fabricación de envases, en la producción de pinturas y fertilizantes y su participación en un banco. Este desarrollo insumió tres décadas y media y fue impulsado por directores de algunas de sus empresas en Argentina, por funcionarios

¹⁸ Green y Laurent, cit. por María Inés Barbero, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX)”, Buenos Aires, Universidad de San Andrés, 2009.

¹⁹ Artículo N° 14 de la *S.A. Grandes Molinos Nacionales*, en *Diario Oficial*, 17 de julio de 1928, páginas 420 a 422c.

²⁰ *Anuario de Importación de la República Oriental del Uruguay*, Montevideo, 1945, páginas 274 y 294 a 297, 302 a 303.

locales, por sus propias compañías. Salvo en el caso de la fábrica de pinturas, en las demás se repiten ciertos nombres.

Algunos de los gestores figuraron como propietarios de un número reducido de acciones. Este camino permitió que las firmas adquiriesen el ropaje de las sociedades mixtas. Por otra parte aseguró la lealtad de un núcleo sumamente reducido de personas, que tuvieron derecho a percibir dividendos por su condición de copropietarios y que ataron su suerte personal a la evolución de la(s) empresa(s) que integraban.

Por lo menos en dos oportunidades utilizaron estatutos aprobados por el Estado para otras compañías. En una ocasión fue una propia, a la que cambiaron de denominación y de objeto: de elaboradora de aceites comestibles pasó a fabricante de envases. Otra fue una sociedad de inversión que adquirieron a un estudio jurídico para su fábrica de pinturas. Las razones por las que optaron por este camino pueden haber sido variadas, desde la de agilizar los trámites a obviar las resistencias que provocaba su expansión en el país.

En los años siguientes *Bunge y Born* utilizaría el régimen de sociedades anónimas financieras de inversión, *SAFI*, para radicar en Uruguay las acciones de algunas de sus empresas de Brasil.

Bemberg

El grupo *Bemberg* plantea la disyuntiva si ubicarlo en el sector financiero o en el industrial, en la rama textil o en la alimenticia. Tal fue la variedad de inversiones que realizó en Uruguay.²¹ Sus negocios en estos años se hicieron amparados en una razón social, la *S.A. Fabril Uruguaya*, propietaria de una aceitera y de una textil. Siguieron con la participación en un banco, en tierras, y en cierta forma culminaron décadas después, fuera de este período, cuando se ocuparon de avanzar sobre el capital accionario de una cervecera, la *Fábricas Nacionales de Cerveza S.A.* Considerando esta trayectoria, y el papel en su país de origen en la fábrica de cerveza *Quilmes*, lo he incluido entre las industrias de la alimentación y la bebida. Aunque justo es señalarlo, cualquier encasillamiento puede ser arbitrario, y en particular en este caso, en que jugó un papel destacado en el desarrollo de la industria textil uruguaya.

Más que afirmar que las empresas eran “del” grupo *Bemberg* correspondería decir que las compañías eran “controladas” por el mismo, pues su especialidad fue asociarse con capitalistas (individuales o agrupados) a los que lideraron y condujeron. El caso más notorio fue el de la *Brasserie Argentine*, creada en Francia en 1888, y cuyo control asumieron en 1919; o el de la *Manufactura Algodonera Argentina S.A.- MAASA* surgida en 1924. Su estrategia fue comprar paquetes de acciones hasta contar con la mayoría del capital. Sus viejos aliados, si así lo deseaban, o si las circunstancias se lo permitían, podían continuar a su lado.

Todo parece indicar que fue en la segunda mitad de la década del treinta, en 1938, que los *Bemberg* lograron el dominio en *MAASA* y en la *Compañía Industrial Americana - CIMA*, que giraba en su órbita. En Uruguay optaron por constituir empresas mixtas, de la que formaron parte otros empresarios, aunque con capitales minoritarios o

²¹ Sobre la expansión del grupo en Uruguay véase Magdalena Bertino, “La inversión de capitales provenientes de Argentina en la industria textil algodonera uruguaya (1930 – 1960)”, ponencia presentada en las *XVIII Jornadas de Historia Económica – Asociación Argentina de Historia Económica*, Mendoza, 2002 e *Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya (1930 – 1960)*, Montevideo, 2004 (Tesis de Maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República).

simbólicos. Jurídicamente figuraban como empresas constituidas en el país y no como sucursales de firmas del exterior.

Tornquist

Una de las inversiones más notorias del grupo *Tornquist* la realizó en la industria frigorífica. Fue en 1911 que la firma argentina *Sansinena* adquirió en Montevideo la planta de *La Frigorífica Uruguaya* que, no sin dificultades por cierto, había logrado penetrar y tener presencia en el mercado británico. Su actuación en este sector duró aproximadamente dos décadas. En 1929 las instalaciones fueron arrendadas al recién creado *Frigorífico Nacional*, y poco después, en 1933, fueron vendidas al mismo.

Carlos Tornquist intervino además -junto con los Mihanovich y otros inversionistas- en la creación en 1909 del complejo turístico *Establecimiento del Real de San Carlos* en Colonia. Esta sociedad comenzó organizando corridas de toros y finalizó explotando un casino, un hipódromo, un frontón para el juego de la pelota vasca, un hotel para alojar a los visitantes. Una parte del proyecto se frustró como consecuencia de algunas disposiciones adoptadas por los gobiernos de los dos países: el uruguayo que prohibió los espectáculos taurinos y el argentino que dificultó el traslado por vía fluvial de los apostadores.

Campomar

Otro caso significativo fue el de la familia Campomar. Sus integrantes habían emigrado de España a Argentina logrando con el tiempo impulsar un emprendimiento textil que pronto contó con dos plantas industriales.

En 1899 diversificaron sus inversiones, estableciendo en Montevideo otra textil. Como IED su carácter de sucursal duró unos meses. Poco después se asociaron con su principal y único competidor, la firma de los hermanos Salvo, creando una nueva razón social. A partir de ese momento pasó a ser una empresa mixta. Siendo una familia numerosa, una rama se radicó en Uruguay encarando nuevas inversiones (algunas con sus socios, otras en forma autónoma). Otra parte continuó residiendo en Buenos Aires para atender los intereses del grupo en Argentina. Posteriormente se asociaron con el industrial Eduardo Soulas, propietario de un lavadero de lanas en ese país.

Desde su afincamiento en Uruguay mostraron tener un comportamiento oligopólico, y junto a sus nuevos compañeros de ruta, que compartían ese síndrome monopólico, compraron o participaron de otras empresas textiles.²²

En 1928 los Salvo decidieron vender su parte y nació una nueva sociedad, *Campomar y Soulas* (1929). En ella el capital argentino fue mayoría, y así continuó a lo largo de nuestro período. Era propiedad de tres familias, los Soulas y las dos ramas de los Campomar, separadas por el Río de la Plata.

Di Tella

La sigla *SIAM*, que inicialmente significó *Sección Industrial Amasadoras Mecánicas*, y posteriormente designó a la *Sociedad Industrial Americana de Maquinaria*, fue acompañada por el nombre de su principal promotor: *Torcuato Di Tella*.

²² A fines de la década de 1930 totalizaban cinco plantas industriales (aviso publicitario en diario *El País*, 31 de agosto de 1939, página 15).

A fines de la década de 1920 la firma había comenzado a expandirse por los países vecinos. Arribó a Uruguay en 1928, coincidiendo con su transformación en sociedad anónima

La rama uruguaya dependía de la argentina y contaba con una suerte de hombre de confianza que hacía de representante de la matriz. En la publicidad figuraba como “concesionario”: *J. Colominas e Hijo*.

En sus comienzos la sociedad desarrolló una estrategia comercial muy amplia, ganando en 1935 una licitación para aprovisionar de azufre molido chileno a una institución del Estado.

En 1942 Di Tella, con los Colominas y otros socios, formaron *La Electrometalúrgica Uruguaya Limitada (LEMU)*. El 34% del capital estaba a nombre de Di Tella y el 16% de los Colominas. Juntos totalizaban la mitad de los recursos y podían controlar a la nueva compañía.

En 1950 la presidió Di Tella, acompañado en la secretaría por Juan Colominas. La firma declaraba trabajar en la “elaboración de metales”. En la segunda mitad de los cincuenta también comenzó a fabricar conductores eléctricos.

Hacia 1950 *SIAM* era gestionada por un directorio presidido por María Robiolo de Di Tella y que también integraban los Colominas. Estos, además, la gerenciaban.

La sociedad declaraba como giro la importación y fabricación de heladeras familiares y comerciales, cámaras frigoríficas; equipos para carnicerías, panaderías y fábricas de pastas; bombas, tanques para naftas e implementos para estaciones de servicios; equipos para filtrar y purificar agua, etc.

Fuera ya del período abordado no tengo información acerca de la importancia que revistió la participación de *Siam Di Tella* en el desaparecido *Banco de Fomento Industrial y Comercial*.

Se difundió que hacia 1973 sus activos en Uruguay eran: el 80% de *SIAM (Uruguay)*, el 48% de *Ferrosnalt S.A.*, y el 88% de *Serratoso y Castells S.A.*

Ferrosnalt era una empresa nacional nacida a comienzos de la década de 1930. Se orientó a la fabricación de electrodomésticos (heladeras, cocinas, calefones). Muy pronto captó el interés de la *Philips* de Holanda, que se vinculó a ella. La asociación de Joaquín Serratoso y Alberto Castells (*Serratoso y Castells*) se había originado en los últimos años de la década de 1910. Obtuvieron algunas representaciones importantes en el ramo automotor y artículos conexos: los neumáticos *Good Year*, los lubricantes *Amalie* y, para Montevideo, los automóviles *Ford*. En los años veinte fueron designados distribuidores exclusivos para Uruguay de la *Westinghouse Electric Internacional*, compañía que posteriormente se relacionaría con *Siam Di Tella* hasta alcanzar la condición de accionista.²³

²³ Marcelo Rougier y Jorge Schvarzer, *Las grandes empresas no mueren de pie – El (o)caso de SIAM*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 2006, páginas 15 a 16, 120, 370 a 371, 382 a 384; “Hubo sesión en el Instituto de Química Industrial” en diario *El País*, 12 de diciembre de 1935, página 12; *Guía del Comercio*, Nº 166, febrero de 1937, página 16 y Nº 234, octubre de 1942, página 17; *Registro General de Firms*, Montevideo, Florensa y Lafon, 1950, páginas 178 y 510; consulta en línea, 13 de diciembre de 2010: www.lemu.com.uy; *Revista de la Unión Industrial Uruguaya*, Nº 135 – 138, septiembre – diciembre de 1956; *El Libro del Centenario del Uruguay*, Montevideo, Agencia Capurro, 1925, página 758; María Azzi –Ricardo de Titto, *Pioneros de la industria argentina*, Buenos Aires, El Ateneo, 2008, página 227.

Mihanovich / Doderó

Desde el siglo XIX diversas compañías, tanto de bandera uruguaya como argentina, compitieron en la prestación de los servicios que unían el litoral de ambos países con las respectivas capitales, y a éstas con zonas más alejadas situadas en las profundidades del continente.

Visto en perspectiva histórica, el tránsito entre Montevideo y Buenos Aires en cierta forma estimuló las vocaciones monopólicas y/o las alianzas empresariales. En algunas oportunidades, lo que lucía como planificación y complementación de los servicios, encubría acuerdos que se asemejaban a los de un *cártel*.

Quizás por un problema de escala las principales firmas lucieron el pabellón argentino. Ellas no se limitaron al cruce del Plata, también remontaron el Uruguay, el Paraná y el Paraguay. Estos recorridos y los diversos destinos requirieron de una flota con mayor número de unidades y también de instalaciones para su mantenimiento y reparación.

El ejemplo paradigmático fue el de la *Sociedad de Navegación Nicolás Mihanovich*, que fue absorbiendo firmas competidoras y que finalmente requirió del auxilio de capitales británicos. En Uruguay dispuso de dos astilleros propios en el río homónimo (Carmelo y Salto), fundó una filial y diversificó sus inversiones en la actividad turística (plaza de toros, hotel-casino y balneario *Real de San Carlos*, en las afueras de la ciudad de Colonia).

En 1909, con el aporte de capital británico, se constituyó una nueva firma: la *Compañía Argentina de Navegación (Argentine Navigation Co. Nicolás Mihanovich Ltd.)*. Esta había abierto una sucursal en Montevideo y había promovido la fundación de una empresa en Uruguay: la *Compañía Uruguaya de Navegación*. Contaba con un directorio local y un capital importante para la época. La finalidad de esta empresa era hacerse cargo y operar varios de los vapores de la firma argentina. La transferencia de bienes habría sido para resolver una larga disputa con el gremio marítimo de Buenos Aires.

La rama uruguaya recibió algunas embarcaciones para constituir su propia flota y atender el cabotaje interno

Fue sucedida por la compañía *Doderó*, que se hizo cargo de su infraestructura y de sus embarcaciones. Los Doderó habían comenzado su actuación en Montevideo como armadores, constituyendo una empresa familiar (*Doderó Hnos.*). Al transformarse en sociedad anónima en la década del veinte (*Agencia Marítima Doderó S.A.*) incorporó socios uruguayos, transformándose en una empresa mixta

La *Compañía Argentina de Navegación Doderó S.A.* agregó a los servicios de navegación fluvial una línea de ultramar, que unió al Río de la Plata con Europa. Posteriormente también amplió sus colocaciones en inmuebles (*Edificio Doderó*), en un hotel (*Victoria Plaza*) y en el transporte aéreo (*Compañía Argentina de Aeronavegación Doderó*).

La *Compañía Uruguaya de Navegación Limitada* pasó por importantes cambios institucionales. En 1944 se transformó en la *Compañía Uruguaya de Navegación y Transportes Aéreos S.A.- CUNYTA S.A.* Entre sus fines se hallaba el establecimiento de líneas regulares de navegación aérea, nacionales o internacionales. Una parte del capital se destinó a ser integrado en la plaza montevideana mediante la comercialización de acciones.

En Uruguay los Doderó trabajaron en estrecha alianza con los titulares del *Estudio Jurídico Mezzera* (Rodolfo Mezzera y su hijo, Rodolfo Mezzera Álvarez), que además de asesores en su especialidad – el Derecho Marítimo – fueron accionistas de esas y de otras sociedades.

Los Dodero, al igual que otros empresarios con intereses en Argentina, durante la Segunda Guerra Mundial buscaron refugio o cobertura legal en sociedades anónimas financieras. En 1941 aparecieron representados en por lo menos tres de ellas: *Sociedad Anónima La Oriental, S.A. Financiera Uruguaya y Southamerican Trading Corporation*.²⁴

Nogaró

La cadena hotelera *Grandes Hoteles Nogaró*, una de las más célebres del Río de la Plata, fue obra de Luis Nogaró, un inmigrante francés que a comienzos del siglo XX arribó a Argentina y que en 1918 inauguró en Buenos Aires el hotel *Du Helder*. Al año siguiente se hizo cargo del *Grand Hotel* de Mar del Plata. Posteriormente construyó un edificio propio en Mar del Plata para el *Grand Hotel Nogaró*, y otro en Buenos Aires para el *Hotel Nogaró*, establecimiento que se sumó al *Du Helder*.

En la década de 1930 comenzó su expansión en Uruguay. Distintas razones sociales fueron pautando los diferentes emprendimientos, pasando de ser una inversión de una empresa familiar argentina a constituirse en una sociedad mixta.

Hotel Nogaró Soc. Ltda. de Montevideo fue constituida en 1939 con aportes de la firma (*Hoteles Nogaró*) y de la familia (Luis, Justino y Roberto Nogaró). Construyó en la capital un moderno hotel en la denominada “ciudad vieja” que abrió sus puertas ese año. En 1941 se formó la sociedad *Nogaró, Gelós Ltda.*, en la que participaron Juan Gelós Sarel y *Hotel Nogaró Soc. Ltda.* Gelós, el socio de Uruguay, tenía amplia experiencia en la materia, siendo el principal del *Hotel Lanata* de Montevideo.

Los Nogaró y asociados pasaron a administrar en Punta del Este el *Casino Hotel Punta del Este*, construido por una empresa uruguaya que había sido autorizada a explotar juegos de azar.

En 1944 se formó la compañía *Biarritz Hotel Soc. Ltda.* para hacerse cargo del hotel del mismo nombre en Punta del Este. Un tercio del capital correspondió a Luis Nogaró, y el resto se dividió en partes iguales entre Justino y Roberto Nogaró y Juan y Luis Gelós Sarel.

Hoteles Nogaró S.A. Uruguaya (1945) declaraba como actividad la organización y administración de hoteles. Fue presidida por Roberto Nogaró, secundado desde la vicepresidencia por Rosa Nogaró de Bardin. La secretaría y la gerencia eran desempeñadas por Juan Gelós.²⁵

²⁴ Luis Dodero, *La navegación en la Cuenca del Plata y sus propulsores*, Buenos Aires, Gure, 1961, páginas 105 y 106, 174 a 176; *Diario Oficial*, 3 de octubre de 1927, páginas 85c a 87c y 22 de marzo de 1930, página 786 a; *Diario Oficial*, 4 y 28 de abril de 1941, páginas 135 y sigs., 13 de febrero de 1942, página 998; *Diario Oficial*, 16 de junio de 1941, páginas 2258c y 2259c.; diario *El País*, 2 de febrero de 1944, página 4, 24 de abril de 1944, página 9 y 28 de abril de 1944, página 7; *Diario Oficial*, 24 de abril de 1944, páginas 477c a 480c; *Diario Oficial*, 2 de septiembre de 1944, páginas 1684c a 1690c.

²⁵ *Guía Mundana*, año 1940, páginas 193, 279, 353 y 371; *Guía del Comercio*, N° 191, marzo de 1939, página 9; N° 215, marzo de 1941, página 12, N° 259, noviembre de 1944, página 13; Raúl Jacob, *La quimera y el oro*, Montevideo, Arpoador, 2000, páginas 356 y 357; diario *La Mañana*, 23 de noviembre de 1940, página 7; *Registro General de Firmas*, Montevideo, Florensa y Lafon, 1950, página 161; datos aportados por el Lic. Angel J. Somma (www.lacapitalmdp.com, consulta:24.08.2013).

la estrategia financiera

Un punto importante en cualquier proceso de expansión comercial o económica es el apoyo que pueden proporcionar las sucursales de la banca oficial o privada del país emisor. ¿Qué sistema bancario se beneficia con el trasiego de capitales?

En los procesos de internacionalización, las instituciones financieras apoyan y promueven el comercio exterior y aportan capitales para la inversión y el giro de las empresas. La transnacionalización de la banca se produce paralela al flujo de la IED con la finalidad de atender en nuevos países a sus viejos clientes. Este traslado de actividades al exterior se considera una actitud defensiva y se origina en la necesidad de asegurar los negocios de la casa matriz.²⁶ Otras veces la radicación en otras latitudes se fundamenta en la existencia de una importante comunidad de inmigrantes que se sirven de los servicios que presta la banca de su país natal.

La expansión de las grandes empresas argentinas en el último tercio del siglo XIX - *Alpargatas*, *Compañía General de Fósforos*- se produjo próxima a la crisis de 1890. En ese momento las dificultades económicas afectaron profundamente a la banca oficial, generando desconfianza hacia el sistema bancario en general.²⁷

Después, a inicios del siglo XX, fue la hora de las instituciones financieras surgidas de los núcleos de inmigrantes (italianos, españoles, franceses). Algunas se preocuparon de que sus nombres contemplasen el ingrediente regional, incorporando en su denominación al Río de la Plata. Su desarrollo y auge duró por lo menos hasta la siguiente crisis, la de 1914.

Así el *Banco Español del Río de la Plata* se instaló en Montevideo en 1904. Poco tiempo después abrió dos agencias en zonas que en ese entonces se consideraban alejadas del centro de la capital uruguaya. Había sido fundado en Buenos Aires en 1886. En su momento fue una institución exitosa, con una red de sucursales que se extendía por Argentina y llegaba hasta Brasil, Uruguay y algunos países de Europa.²⁸

El *Banco Francés del Río de la Plata* nació en Buenos Aires en 1886 con el aporte de firmas francesas y de inmigrantes que residían en Argentina. En 1910 se estableció en Montevideo.²⁹

El *Banco de Galicia y Buenos Aires*, fundado en 1905, abrió una sucursal en Montevideo cinco años después, en 1910.³⁰

De todas ellas la más longeva fue la dependencia del *Banco Español del Río de la Plata*: sobrevivió hasta la década de 1930.

En los años cuarenta, dos de los grupos económicos principales, *Bemberg* y *Bunge y Born*, optaron por participar del capital de un banco privado uruguayo. Tiempo después *Di Tella* haría lo mismo.

²⁶ Luis Rodrigues de Paula, “Los determinantes del reciente ingreso de bancos extranjeros al Brasil” en revista *CEPAL*, Nº 79, abril de 2003, página 171.

²⁷ Andrés Regalsky, “Crecimiento económico y mercado de capitales en la Argentina: el surgimiento y expansión de los bancos privados nacionales, 1880 – 1914” en *Cuadernos de Historia Regional*, Nº 19, Universidad Nacional de Luján, 1996, páginas 52 a 93.

²⁸ R. Lloyd, *Impresiones de la República Oriental del Uruguay en el siglo XX*, Londres, 1912, página 341; *El Libro del Centenario del Uruguay*, Montevideo, Agencia Capurro, 1925, página 434.

²⁹ Andrés Regalsky, “El Banco Francés del Río de la Plata y su expansión en el Paraguay” en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. E. Ravignani*, Nº 2, Universidad de Buenos Aires – Facultad de Filosofía y Letras, 1990, página 113 y siguientes; Benjamín Nahum, *Informes diplomáticos de los representantes de Francia en el Uruguay 1896 – 1910*, Montevideo, Universidad de la República, 1996, página 262.

³⁰ R. Lloyd, op. cit., páginas 333 y 334.

El *Banco de la Nación Argentina* arribó a Uruguay recién a comienzos de los años sesenta, cuando ya cumplía siete décadas de existencia. La internacionalización de esta institución nacida en 1891 fue tardía y lenta. El ritmo de su expansión en la región fue parsimonioso: 1942, Paraguay; 1958, Bolivia; 1961, Uruguay; 1979, Chile.³¹

En general los bancos fueron funcionales al comercio exterior. Todo parecería indicar que la autofinanciación y la búsqueda de recursos en el mercado uruguayo mediante la constitución de empresas mixtas fue un procedimiento bastante habitual para expandirse en el país.

Es evidente que algunas compañías, para ganar el mercado externo, pasaron por un proceso de capitalización captando fondos frescos como consecuencia de su transformación en sociedades anónimas. Fue el caso de *Siam Di Tella*, presente en el país desde 1928. Posteriormente invertiría en otras empresas, como la competidora *Ferros malt*, la metalúrgica *LEMU*, una firma comercial y un banco.

El laboratorio *Suarry*, establecido en Montevideo en 1931, siguió también ese camino. Antes de internacionalizarse cambió de forma empresarial. Fue así que el analgésico *Geniol* y el linimento *Untisal* comenzaron a difundirse masivamente en la región.³²

En la década de 1940, particularmente durante la Segunda Guerra Mundial, las empresas argentinas avizoraron las posibilidades que ofrecía Uruguay como plaza financiera. Influyeron en ello desde razones de estrategia empresarial a las peripecias de la coyuntura política, marcada por gobiernos militares más atentos a la problemática social. Por último pesó, y mucho, la política exterior argentina, de manifiesta neutralidad en los primeros años del conflicto armado. Si la situación se complicaba con las naciones aliadas, temor que no era infundado en ese momento, Uruguay podía servir para triangular operaciones de compra y venta y poner a buen resguardo los capitales.

Pero también podía ser de utilidad para crear empresas que gestionasen o participasen de otras sociedades, en el país o en el exterior.

Es elocuente un artículo inserto en una de las reformas estatutarias de la *Compañía Industrial Mercantil - CIMA* del grupo *Bemberg*. La asamblea de accionistas, reunida en octubre de 1941, resolvió: “*En el caso de sancionarse una ley creando un régimen especial para la constitución de sociedades de participación financiera conocidas con el nombre de “holding” la “Compañía Industrial y Mercantil Americana S.A.” podrá acogerse por simple resolución de su Directorio, al régimen de aquellas*” (Art. 29).³³

En los hechos la finalidad de *CIMA* era operar como *holding* y eso fue lo que hizo. En el balance al 30 de junio de 1945 la empresa declaró por concepto de capital y fondos de reserva la suma de \$ 7:499.549,16. Resulta sugerente revisar la columna de los activos de la firma. Allí contrastaba la tenencia de títulos y acciones (\$ 11:304.911,56), con la suma declarada para las mercaderías (\$ 2.940,00), y el rubro “activo fijo” que englobaba muebles y útiles con un valor simbólico: \$ 1,00.

Era parte de la estrategia utilizada por los *Bemberg* y sus aliados. Así la *Compañía Uruguaya de Construcciones S.A.*, en el balance de su cuarto ejercicio cerrado a fines de junio de 1946, totalizaba entre el capital suscrito y el fondo de reserva \$ 1:

³¹ Consulta en línea, 25 de octubre de 2010: “Banco de la Nación Argentina: 66 años de presencia en Paraguay” en www.embajada-argentina.org.py; Enrique Hurtado, Omar Villacorta, Luis Ferruz, “La extranjerización del sistema bancario de Bolivia en la última década” en www.elcriterio.com/revista/; www.bna.com.uy; www.bnach.cl/bna-balance; www.bna.com.ar.

³² *Diário Oficial da União* del 19 de junio de 1933, (consulta en línea, 28 de julio de 2010: www.jusbrasil.com.br/diarios/); Juan Carlos Grassi, “Marcas con historia: Geniol”, (consulta en línea, 28 de julio de 2010: www.megagencia.com.ar).

³³ *Diario Oficial*, 27 de febrero de 1942, páginas 1283c a 1286c.

001.777,96. En títulos y valores de renta alcanzaba la suma de \$ 1:550.195,28. No declaraba activos fijos, lo que resulta sugerente si se piensa que de acuerdo a su giro por lo menos debía contar con maquinaria y un depósito de materiales.

Bunge y Born Ltda. S.A. Uruguay se comportó de forma parecida. En su balance al 30 de septiembre de 1945 declaró por concepto de capital y fondo de reservas \$ 800.000,00. Su participación en otras sociedades ascendía a \$ 663.500,00. La tenencia de títulos públicos (Bonos de Defensa Nacional y otros papeles) alcanzó la suma de \$ 1:320.682,91.³⁴

En tal sentido es necesario distinguir dos estrategias: la utilizada para estructurar el grupo y organizar sus diferentes inversiones en el país, y la estrictamente financiera. Esta última involucraba a las ganancias obtenidas, su utilización, así como la posible canalización de capitales provenientes de Argentina u otros países. Si bien la empresa podía argumentar razones de patriotismo, o de agradecimiento al país huésped, la inversión en los bonos de defensa uruguayos y otros títulos superaba con creces al capital y las reservas.³⁵

Durante el peronismo *Campomar y Soulas* acogió capitales de los Campomar de Argentina. El dinero depositado sirvió para financiar el giro de la sociedad y la actividad de algunos de sus integrantes.³⁶

el aporte argentino

Algunos trabajos han intentado llamar la atención sobre el proceso de internacionalización de la industria manufacturera argentina.³⁷

En Uruguay el capital argentino fue fundamental en el desarrollo de la rama textil y se hizo presente ya en sus inicios con el establecimiento de industrias como *Alpargatas* y *Campomar*. En este sector predominaron los nuevos proyectos, lo que se conoce como *greenfield investment*. En otras actividades fabriles, como la química (fósforos, perfumería, medicamentos) mayoritariamente se siguió este camino. En la rama de la alimentación, grupos poderosos, como *Tornquist* y *Bunge y Born*, optaron por adquirir empresas ya establecidas.

Pero sería una visión muy estrecha pensar exclusivamente en el sector fabril. La IED argentina también influyó en otras actividades.

³⁴ Balances en *Diario Oficial*, 26 de diciembre de 1946, página 3381c., 21 de noviembre de 1946, página 2088c. y 23 de mayo de 1946, página 1548c.

³⁵ Los Bonos de Defensa Nacional en poder de *Bunge y Born*, de los que en 1940 se había autorizado a emitir hasta \$ 7:600.000, proporcionaban cinco por ciento de interés. La ley habilitaba al BROU a operar directa o indirectamente con esos títulos, ya fuera en descuento o apoyando créditos dentro o fuera del país (Consulta en línea, 21 de octubre de 2010: www.sjp.parlamento.gub.uy).

³⁶ Magdalena Bertino, *Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya* (Maestría en Historia Económica, tesis), Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales, 2004, páginas 60 a 73.

³⁷ Bernardo Kosacoff y Adrián Ramos, *Tres fases de la internacionalización de las empresas industriales argentinas. Una historia de pioneros, incursiones y fragilidad*, Universia Business Review, N° 25, España, Universia, 2010 (www.redalyc.org; consulta: 24.08.2013); Bernardo Kosacoff, “El caso argentino” en Daniel Chudnovsky, Bernardo Kosacoff y Andrés López (con la colaboración de Celso Garrido), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999; Jorge Schvarzer, *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Editorial Planeta, 1996. Además existen algunos estudios de caso en que se refiere a las inversiones en el exterior de algunos grandes conglomerados o sociedades (*Alpargatas*, *Bunge y Born*, *Compañía General de Fósforos*, *Siam*, *Arcor*, etc.).

Una de ellas fue el turismo. De los primeros años del siglo XX es la inversión en hotelería y en el desarrollo inmobiliario de Punta del Este, cuando el lugar todavía era un montón de dunas apenas interrumpidas por algunas viviendas.

En los inicios de la década de 1910, Reginald Lloyd informaba que el “importante” *Hotel Biarritz* había sido construido con dinero argentino provisto por la compañía de ahorros *La Bola de Nieve*, “que también ha edificado varios chalets de verano”.³⁸

El negocio inmobiliario continuó captando interesados en promoverlo y clientes para estimularlo. La promoción de balnearios y la venta de solares en la costa uruguaya buscaron atraer a los turistas y convencerlos de las ventajas de hacer de Uruguay su segunda residencia. Ha sido una corriente inversora claramente perceptible en el verano y cuya magnitud es celosamente preservada por los registros catastrales.

De mediados de los años cuarenta es el afinamiento de *Iturrat Inmobiliaria*, uno de cuyos propietarios, Mauricio Litman, fue uno de los artífices del desarrollo de la urbanización de la península puntaesteña en las siguientes tres décadas.

Fuera del límite del período tratado, en 1946, la *Sociedad Hipotecaria Administradora de Negocios Generales, Rentas, Inversiones, Locaciones Anónimas*, de capitales argentinos, fraccionó y vendió los lotes de un balneario cercano a Montevideo al que bautizó con su acrónimo con reminiscencias tibetanas: *Shangrilá*.³⁹

También el agro captó inversiones argentinas. En 1900 los ciudadanos de ese origen poseían cerca del dos por ciento de los ganados que pastaban en suelo uruguayo. Eran casi medio millón de cabezas de varios tipos; de un total de veintiséis millones de vacas, ovejas, cabras, caballos, mulas y cerdos. De acuerdo a mi estimación, en esa época eran suficientes doscientas mil hectáreas de pasturas naturales para alimentar esa dotación de ganado. Era una cantidad menos importante de animales que la detentada por uruguayos, brasileños, españoles, franceses, ingleses e italianos. El total de propietarios de nacionalidad argentina era muy reducido: 216. Estaban distribuidos mayoritariamente en los departamentos de Colonia y en los del litoral del río Uruguay.⁴⁰ Si este número estaba en función de la cantidad de hectáreas en manos argentinas, la deducción lógica es que al revés de los hacendados brasileños, nuestros otros vecinos pudieron canalizar su hambre de tierras en una dirección distinta, en su propio territorio o en otros países. Por otra parte, de este número habría que descontar a los hombres que habían hecho de Uruguay su país de residencia y cuyos bienes, si alguna vez fueron IED, ya no lo eran. Es decir que habría que excluir de los cálculos a los inmigrantes de nacionalidad argentina con su ganado. Esto no supone la ausencia de la IED argentina en el agro. Ejemplos hay, y algunos por cierto son significativos, como el caso de Aarón de Anchorena, que en 1911 recibió de su madre, Mercedes Castellanos, alrededor de 11.000 hectáreas en el departamento de Colonia (*Estancia Barra de San Juan*).⁴¹

Merece destacarse la inversión realizada en la década del veinte por *La Arrocera Argentina Frugoni y Preve Ltda.* en el desarrollo de la incipiente agroindustria arrocera

³⁸ Reginald Lloyd, *Impresiones de la República Oriental del Uruguay en el siglo XX*, Londres, Lloyds Greater Britain Publishing Co. Ltd., 1912, página 448.

En la década de 1920 la sociedad propietaria del hotel fue *La Financiera* de Buenos Aires. Lo ofrecía en arrendamiento para su explotación (aviso en diario *La Mañana*, 3 de abril de 1927, página 2).

³⁹ Alejandro Sequeira (dirección) y Fernán Cisnero (redacción), *Balnearios de la Costa Este: desde Shangrilá a Barra del Chuy*, N° 1, Montevideo, El País, diciembre de 2012, página 2.

⁴⁰ Benjamín Nahum (coordinador), *Estadísticas históricas del Uruguay 1900 – 1950*, tomo 2, Montevideo, Universidad de la República, 2007, página 11 y 16.

⁴¹ Napoleón Baccino Ponce de León, *Aarón de Anchorena: una vida privilegiada*, Montevideo, Presidencia de la República, 1998, páginas 13, 81, 85 y 123.

uruguaya. Esta empresa era una de las más poderosas de las que explotaban este rubro en el norte argentino.⁴²

El empresariado argentino también tuvo presencia en las industrias culturales, en la producción y comercialización de bienes y servicios culturales.

Poco es lo que se sabe de la expansión a partir de la década de 1930 de las editoriales argentinas. Los sellos *Losada*, *Claridad*, *Tor* y *Selección Contable* abrieron puntos de venta en la capital uruguaya. Mayor fue la apuesta de la firma *Guillermo Kraft*, que comenzó publicando en Buenos Aires la versión uruguaya de su conocido *Anuario* y posteriormente se estableció en Montevideo con imprenta propia y un local de venta de maquinaria e insumos para la industria gráfica.

La producción, exhibición y distribución cinematográfica fue encarada por una organización con sede en Buenos Aires y con presencia en varios países: la *Casa Max Glücksmann*. De 1911 a 1936 fue una IED, posteriormente se nacionalizó, aunque en esta nueva etapa, y por ser una empresa familiar, no se puede descartar de plano la presencia de algún socio del exterior. Durante ese lapso construyó una red de salas cinematográficas, a las que proveyó de películas importadas. Asumió la elaboración de un noticiero y además comercializó discos, fonógrafos y receptores de radio.

En el campo de la enseñanza la representación fue poco significativa en capital pero importante por su impacto social. A partir de 1929 -y por décadas- *Academias Pitman* formó trabajadores de cuello blanco, preparando para su ingreso al mundo laboral a oficinistas, bancarios y secretarias. Además capacitó en dactilografía y taquigrafía a quienes requerían de ese tipo de conocimientos.

Capítulo aparte merece la vestimenta. La moda consagrada en Buenos Aires fue un punto de referencia para la sociedad montevideana, que sentía una peculiar atracción por la oferta de la capital argentina.⁴³ A partir de 1925 la casa de artículos para hombres *The Brighton* -con puntos de venta en Buenos Aires, Córdoba y Mar del Plata- se encargó de difundir lo que solía vestir “la estirpe anglo porteña”⁴⁴. Para ello contó con un local ubicado en un punto estratégico de Montevideo: a pocos metros de la sede del Jockey Club.

colofón

Casi todas las empresas argentinas que se establecieron entre 1888 y 1945 han desaparecido. Sobrevivieron siete (12%). De ellas cuatro pasaron a manos de inversores uruguayos y de otras nacionalidades: *Saint Hermanos del Uruguay* (1905), *Compañía Oleaginosa Uruguaya* (1935), *La Electrometalúrgica Uruguaya* (1942) y *Compañía de Pinturas* (1945).

La otrora agencia de turismo *Exprinter* (1917), actualmente es una institución financiera propiedad de la rama argentina de la familia Supervielle que publicita su pertenencia a una razón social con sede en Liechtenstein.

No tenemos información fidedigna sobre otras dos que continúan con sus actividades originales: la importadora de hierros y aceros *Hierromat* (1936) y *Academias Pitman* (1929).

⁴² Luis V. Sommi, *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, Ed. Claridad, 1945, página 284.

⁴³ En un aviso publicitario de una tienda montevideana en 1944 se promocionaba el traje de gabardina advirtiendo que era “lo que visten los porteños” (diario *El País*, 1º de enero de 1944, página 7).

⁴⁴ La marca surgió en 1908 y duró casi setenta años (Franco Varise, “La ciudad recupera el encanto de Brighton”, (www.lanacion.com.ar, consulta: 01/06/2010).

conclusiones

Es importante dejar sentado que el actual proceso de transnacionalización de las empresas latinoamericanas no es novedoso, que existen antecedentes históricos. Además es necesario advertir sobre su importancia cuantitativa, aunque sin precisar todavía de forma concluyente el stock de capital aportado. Si bien se considera que históricamente Argentina fue el tercer inversor en Uruguay, en general las estimaciones retrospectivas dejan de lado los montos radicados en bienes raíces, en tierras y terrenos, en casas y edificios.

En segundo lugar es importante señalar que ese proceso de incipiente internacionalización abarcó actividades disímiles, que es mucho más rico que el que sugiere la idea tan extendida de que fueron las empresas industriales las únicas que se expandieron.

Asimismo queda en evidencia que la región fue la destinataria de esa primera etapa de exportación de capitales. Para casi todas las compañías protagonistas fue la primera y casi la única opción.

Un aspecto no menor es el hecho de que la transnacionalización no es originada por una suerte de “edad de oro” de la economía y la actividad empresarial. Por el contrario, los períodos de crisis también estimularon la búsqueda de oportunidades fuera de fronteras. La desaceleración económica provoca una merma en las ganancias que incentiva a dar el salto y expandirse fuera de fronteras.

No hubo un único patrón de inversión: unos adquirieron empresas ya establecidas o paquetes de acciones; otros desarrollaron proyectos nuevos.

Se puede apreciar la presencia de algunos de los grandes grupos económicos familiares que en un nuevo escenario continuaron con su política de diversificación de inversiones, integrando horizontal y verticalmente algunos de sus variados emprendimientos.

La empresa familiar simple también fue relevante en sus más variadas dimensiones. A Uruguay no solo llegaron firmas grandes y medianas, también chicas.

Las compañías utilizaron el marco jurídico existente, organizándose como sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, sin desdeñar las otras opciones existentes.

A la hora de discernir si estas firmas fueron sucursales o filiales, se puede apreciar que un número considerable optó por constituirse o transformarse en empresas mixtas, incorporando a socios uruguayos o radicados en el país. La nacionalización, entre otras ventajas, allanó el acceso al crédito autóctono y proporcionó el acceso a capitales para financiar la expansión.

Otras se inclinaron por encontrarlo en Argentina, transformándose en sociedades anónimas.

En tal sentido el papel del sistema bancario es difícil de determinar, ya que fueron muy pocas las instituciones bancarias que se establecieron en Uruguay. En una primera etapa lo hicieron las que representaban a núcleos de inmigrantes (franceses, españoles). La más longeva de ellas permaneció hasta mediados de los años treinta. El Estado argentino recién se hizo presente a partir de la década de 1960. Grupos económicos como *Bunge y Born* y *Bemberg* a principios de los cuarenta, y *Di Tella* después, participaron del capital de bancos uruguayos.

Las causas de la internacionalización de las firmas fueron sin dudas variadas, entre ellas algunas de las más clásicas, como penetrar en otra economía sorteando la legislación proteccionista. Hay tres que se destacaron en el caso uruguayo.

Una fue la cercanía geográfica que proporcionó un mercado adicional, con adecuada conectividad y ventajas logísticas.

Otra fue la cultural; el compartir la misma lengua y un pasado común, la identificación histórica y lingüística.

La tercera fue el refugio que ofreció la plaza uruguaya a los capitales de otros países. A la inicial ventaja de asentarse en un punto en el que regía la libre conversión a oro de la moneda nacional y la libertad cambiaria, cuando este régimen fue severamente limitado se le agregó la posibilidad de constituir holdings y sociedades financieras para triangular negocios con el exterior. El Estado uruguayo supo contemplar estas demandas con una temprana ley de zonas francas a comienzos de la década de 1920 y con una ley de sociedades anónimas financieras de inversión casi al final de la de 1940. Las firmas que arribaron a Uruguay no fueron grandes transnacionales que en su momento lideraran algún sector industrial o tecnológico. La excepción podría ser *Bunge y Born*, aunque en otra actividad, en la intermediación de granos.

Pero algunas fueron compañías y grupos económicos importantes en Argentina que influyeron en un mercado exterior de dimensión provincial, como lo fue el uruguayo.

En consecuencia lo que para el mundo podía ser irrelevante no lo fue para la sociedad receptora.

Entre otros emprendimientos, capitales argentinos impulsaron la industria textil, alimenticia y química; el cultivo del arroz; el turismo, el desarrollo urbano de la costa uruguaya, la construcción de hoteles, el transporte de cabotaje; difundieron productos culturales como el cine y diversos tipos de publicaciones, enseñaron oficios.

El grueso de ellas siguió las peripecias de sus matrices y no sobrevivieron. Unas pocas fueron vendidas.

anexo metodológico

Como consta en otra parte de este documento he elaborado una base con información sobre 59 empresas o razones sociales activas en algún momento del período comprendido entre los años 1914 y 1945. Algunas de ellas operaron a lo largo de esas tres décadas, otras la hicieron sólo en un tramo.

Del total de firmas pude determinar el año de radicación de 46 de ellas, permaneciendo 13 sin datar.

Un conjunto de las compañías arribaron a Uruguay antes de 1914, otras lo hicieron después de esa fecha.

Los datos para construir la citada base están extraídos de las actas de constitución de las sociedades de responsabilidad limitada y los estatutos de las sociedades anónimas publicados en el *Diario Oficial*; por información sobre todo tipo de firmas difundida por la *Guía del Comercio*; por reseñas de empresas insertas en el libro de Reginald Lloyd, *Impresiones de la República Oriental del Uruguay en el siglo XX* (Londres, Lloyds Greater Britain Publishing Co. Ltd. 1912) y en la publicación conmemorativa *El Libro del Centenario del Uruguay* (Montevideo, Agencia Capurro, 1925); por las planillas anuales del pago del impuesto sustitutivo de herencias que el Ministerio de Hacienda publicó en los *Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay*; por el informe de la Inspección General de Bancos y Sociedades Anónimas (IGBSA) del Ministerio de Hacienda sobre la inversión externa correspondiente al año 1931 difundida por algunos diarios capitalinos en octubre del siguiente; por noticias, publicidad y avisos aparecidos en la prensa diaria. Otra información corresponde a la bibliografía citada en las páginas precedentes.

Para determinar el tamaño de algunas de las firmas utilicé los datos sobre ocupación del citado informe de 1931 de la IGBSA, y los de empresas que según el Censo Industrial de 1936 mantuvieron ocupados más de cincuenta obreros de acuerdo a la recopilación

realizada por Julio Millot, Carlos y Lindor Silva en *El desarrollo industrial del Uruguay: De la crisis de 1929 a la posguerra* (Montevideo, Universidad de la República, 1973).

Las firmas fueron ordenadas siguiendo los parámetros actuales de la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME) del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) de la República Oriental del Uruguay.

La naturaleza jurídica de las compañías fue establecida adoptando las definiciones de Eduardo J. Couture y Héctor Hugo Barbagelata en *Legislación vigente en el Uruguay*, Montevideo, 1951.

Para dividir las empresas por ramas me basé en el *Índice de la clasificación industrial internacional de todas las actividades económicas (CIU)*, Washington, OEA – Instituto Interamericano de Estadísticas, 1976.

base de datos: algunas empresas radicadas en Uruguay

Antes de 1914
1 – Arenera Antonio Ferro e Hijos (1888-1889)
2 – Fábrica Uruguaya de Alpargatas (1890)
3 – Compañía General de Fósforos (1893)
4 – Salvo, Campomar y Cía. (1900)
5 – Banco Español del Río de la Plata (1904)
6 – Saint Hnos. del Uruguay (1905)
7 – Hotel Biarritz – Sociedad Balneario de Punta del Este (1907-1909)
8 – Establecimiento del Real de San Carlos- Colonia (1909)
9 – Estancia Barra de San Juan – Aarón de Anchorena (1911)
10- La Frigorífica Uruguaya (Sansinena) (1911)
11- Casa Max Glücksmann (1911)
Subtotal: 11

1914-1929
1 – Seguros L'Italia (1914)
2 – Exprinter (1917)
3 – Helios (1917)
4 – Compañía Uruguaya de Navegación (Mihanovich/ Doderó) (1919-1920)
5 – Van Bokkelen y Rohr (1920)
6- The Brighton (1925)
7 – La Arrocería Argentina Frugone y Preve (1926)
8 – Siam (Di Tella) (1928)
9 – Grandes Molinos Nacionales – GRAMON (Bunge y Born) (1928)
10- Bunge y Born (1929)
11- Academias Pitman (1929)
12- Campomar y Soulas (1929)
Subtotal: 12

1930-1939
1 – S.A. Fabril Uruguaya (Bemberg) (1930)
2 – Laboratorio Suarry (1931)
3 – A. Montey (1933)
4 – Compañía. Industrial y Mercantil Americana (Bemberg) (1935)
5 – Compañía Oleaginosa Uruguaya (Bunge y Born) (1935)
6 – Hierromat (1936)
7 – Noel (1936)
8 – La Algodonera Uruguaya (Bemberg) (1937)
9 – J. Roger Balet – Bazar Dos Mundos (1937)
10- Corporación Sudamericana de Servicios Aéreos (1939)
11- Hoteles Nogaró (1939)
Subtotal: 11

1940-1945
1 – Sociedad de Participaciones y Mandatos (Bunge y Born) (1940)
2 – Sociedad Gestora Financiera (Bunge y Born) (1940)
3 – Compañía Química Uruguaya (Bunge y Born) (1941)
4 – Sorocabana (1941)
5 – Sociedad Argentina de Navegación Aérea (1941)
6 – Compañía Uruguaya de Construcciones (Bemberg) (1942)
7 – Banco de Montevideo (Bemberg/Bunge y Born) (1942)
8 – La Electrometalúrgica Uruguaya- LEMU (Di Tella) (1942)
9 – S.A. Inmobiliaria y Financiera (Bemberg) (1944)
10- Compañía de Envases (Bunge y Born) (1944)
11- Compañía de Pinturas (Bunge y Born) (1945)
12- Iturrat Inmobiliaria (1945)
Subtotal: 12

Sin fecha de radicación
1 - Compañía Argentina de Navegación (Mihanovich/Dodero)
2 - Fábrica de Sombreros Dominoni S.A.
3 - Editorial Claridad
4 - Editorial Guillermo Kraft
5 - Editorial Losada
6 - Editorial Selección Contable
7 - Editorial Tor
8 - Expreso Villalonga
9 - La Franco Argentina Seguros
10- Perfumería Dubarry
11- Pini Hnos.
12- Puma Argentina
13- Serra Hermanos
Subotal: 13 TOTAL: 59

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.