

# **LOS DE ARRIBA**

Estudios sobre la riqueza en Uruguay

Coordinado por: Juan Geymonat

Con artículos de: Mauricio De Rosa, Juan Geymonat,  
Evelin Lasarga, Jorge Notaro, Gabriel Oyhançabal Benelli,  
Juan Pedro Ravela, Marcelo Pérez Sánchez, Miguel Serna.

Diseño editorial: Depto. de comunicación de FUCVAM

Impreso y encuadernado: Mastercraft

ISBN: 978-9974-7785-3-5



**enforma**

Financiado por:

**urbanonde**  
des villes durables par et pour les habitants

## Indice

<b>Prólogo</b>	5
Dirección Nacional de FUCVAM	
<b>Mirar la desigualdad desde arriba: una breve introducción a este libro</b>	7
Juan Geymonat	
<b>Primera parte. La riqueza concentrada y sus fuentes.</b>	13
<b>La desigualdad en el centro</b>	15
Mauricio De Rosa	
<b>Los ingresos del trabajo asalariado y del capital. Uruguay, 2008 – 2014</b>	27
Jorge Notaro	
<b>Los dueños de la tierra (y de la renta) en Uruguay, 2000–2020</b>	41
Gabriel Oyhançabal Benelli	
<b>Incidencia de la herencia en la distribución de la riqueza en Uruguay</b>	53
Evelin Lasarga	
<b>Elites empresariales en Uruguay: ¿que nos puede aportar al estudio de la dinámica del poder económico y la desigualdad social?</b>	67
Miguel Serna	
<b>Familia y propiedad. Una aproximación a la estructura del poder económico en Uruguay</b>	81
Juan Geymonat	
<b>¿Ciudades burbujas?: el fenómeno de los barrios privados</b>	101
Marcelo Pérez Sánchez, Juan Pedro Ravela	



## **PRÓLOGO**

DIRECCIÓN NACIONAL DE FUCVAM

La Dirección Nacional de FUCVAM, entiende fundamental poder colaborar con la edición de este libro.

Consideramos que como organización de trabajadores y trabajadoras debemos de estudiar en forma permanente la realidad del país y el mundo a los efectos de poder discernir con claridad las distintas coyunturas políticas y sociales.

Desde hace mucho tiempo fundamentalmente aparecen estudios sobre “los llamados pobres”, pero muy poco aparece sobre los llamados “ricos”. Justamente en este libro encontraremos estudios en profundidad acerca de quienes en el país detentan el poder en el más amplio sentido de la palabra.

Los distintos artículos que componen el libro analizan temas centrales del poder económico de nuestro país que muestran desigualdades que demuestran una vez más, que es necesario cambiar el sistema irracional en el cual vivimos, porque como decía el poeta “unos muchos y otros nada y eso no es casualidad”.

Desde FUCVAM hacemos el esfuerzo de esta edición no pretendiendo que el mismo solo sea un ejercicio intelectual interesante, sino que el deseo es que el mismo permita abrir el debate en los más amplios sectores de la sociedad.

El libro será útil, en la medida que permita que cobre vida útil en las discusiones que seamos capaces de desarrollar acerca del tema, no solamente en nuestras Cooperativas sino que invitamos al movimiento sindical, estudiantil y demás colectivos a sumarse a la iniciativa.



## **MIRAR LA DESIGUALDAD DESDE ARRIBA:** una breve introducción a este libro

JUAN GEYMONAT

Este libro es un esfuerzo de varios autores por echar luz sobre una parte de la realidad poco conocida: la acumulación desigual de la riqueza y los grupos sociales que detentan esa acumulación.

El telón de fondo sobre el que se presenta esta cuestión es el problema más general de la desigualdad, la existencia de pobres y ricos en una sociedad. Sobre los primeros los estudios abundan. Las fuentes de información construidas y disponibles sobre la pobreza permiten simular el impacto de futuras políticas sociales, seguir y evaluar su evolución, ordenar la población en torno a carencias, realizar una radiografía casi perfecta. Sobre los segundos, sabemos muy poco. Las fuentes disponibles son escasas, dispersas y tienden a subestimar la magnitud de sus ingresos y riqueza acumulada. Hay pocos estudios académicos sobre estos sectores, en parte por esta dificultad del acceso a información, y en parte por mero desinterés desde las ciencias sociales.

El problema de la desigualdad ha sido mirado fundamentalmente desde abajo, con ojo en el problema de la pobreza. No llama la atención que así sea, la pobreza duele y molesta. Mirar la desigualdad desde la riqueza (o desde arriba) también interpela y refuerza aquel dolor.

Nos duelen los bajos ingresos con los que vive una parte importante de los y las uruguayos/as, pero duelen más cuando sabemos -tal como nos ilustra De Rosa- que el 1% más rico de la sociedad percibe un ingreso equivalente al de la mitad de la población más pobre junta.

Según el último censo de 2011, unas 165 mil personas residían en los 589 asentamientos irregulares existentes en el país. Esta cara crítica de la realidad, es más dura cuando vemos, tal como nos presentan en este libro Pérez y Ravela, que los 90 barrios privados del país ocupan más superficie que todos esos asentamientos juntos.

Mirar la desigualdad desde arriba nos muestra que el problema de la pobreza no es solo un problema de escasez, de falta de recursos disponibles en la sociedad. Sin quitarle mérito al crecimiento económico en la solución de esta problemática, la riqueza concentrada nos lleva a ver que no es estrictamente importante esperar a que “la torta crezca”, o a que el “malla de oro” se despegue para comenzar a atender la cuestión.

La desigualdad mirada desde arriba nos sigue doliendo cuando los datos disponibles nos muestran que el lugar dónde uno nace llega a incidir mucho más sobre los ingresos futuros que el nivel educativo en algunos sectores. El artículo de Lasarga sobre la distribución de las herencias presenta datos concluyentes al respecto, derribando el tan extendido mito de la meritocracia y el supuesto esfuerzo individual en la supremacía del vértice de mayores ingresos.

Nos vuelve a doler la riqueza cuando constatamos que el título del libro (“Los de arriba”), no pasó por alto la cuestión de género, sino que refleja una realidad fuertemente desigual en este terreno también. Las personas de altos ingresos son en su mayoría hombres, así como quienes dominan y controlan las grandes empresas y los principales grupos económicos del país.

Pero mirar la desigualdad desde arriba también nos lleva a interpelarnos sobre otro conjunto de aspectos que hacen a la vida social. Una estructura desigual de ingresos y riqueza, fácilmente se traduce en una estructura desigual de poder en la sociedad. La sobre representación de los sectores empresariales en política, tal como se advierte en el artículo de Serna, y el alto nivel de vinculaciones entre los grupos sociales de altos ingresos y el poder político, dan cuenta de este problema. Esta capacidad de amplificar sus intereses hace que los grupos sociales que se encuentran en el vértice superior, construyan y desarrollen una serie de acciones en pro de mantener sus privilegios, constituyéndose en un límite claro al desarrollo de políticas redistributivas.

A partir de la mirada a la desigualdad desde arriba, este libro busca aportar en una doble dirección. Primero en acercarse a la magnitud y fuentes de la riqueza acumulada en pocas manos. Segundo, en comprender la forma en que se organiza y



reproducen los sectores vinculadas al dominio de esa riqueza concentrada. Ambos aportes estructuran las dos grandes secciones del libro, donde se agrupan artículos de distinta autoría y responsabilidad individual.

En la primer sección, relativa a las fuentes de la riqueza concentrada, De Rosa realiza una aproximación general al problema de la desigualdad y un análisis detallado del vértice superior de la distribución: el 1% de la población con mayores ingresos. Parte de los hallazgos del autor, en base a fuentes tributarias, nos muestra una particularidad respecto de este grupo con el restante 99% de la sociedad. En aquel 1% los ingresos provienen en mayor medida de ingresos por conceptos de renta y utilidades. Aspecto que nos muestra cómo el control de la propiedad sigue siendo una fuente central del poder económico. El artículo de Notaro, relativo a los ingresos del capital, y el de Oyhançabal donde se cuantifica el ingreso de los terratenientes y el nivel de concentración del mismo, constituyen avances empíricos de gran valor para estimar el volumen de estas fuentes de riqueza. Notaro muestra como los ingresos del capital representan cerca de un tercio de los ingresos de la sociedad. Al mismo tiempo que permite ver cómo el peso de estos ingresos sufrió leves modificaciones en períodos de avances distributivos como los sucedidos entre 2008 y 2014. El artículo de Oyhançabal, centrado en una fuente central de poder y estatus como ha sido históricamente la tenencia de la tierra, muestra que en los últimos años la renta de la tierra (el ingreso derivado exclusivamente de la posesión de tierras) fue equivalente al 40% del valor agregado de todo el sector agropecuario, superando a los ingresos de todos los asalariados de la actividad. Por otro lado, existieron en el período tendencias a la concentración de la tierra, así como la emergencia de nuevos tipos de terratenientes vinculados al capital transnacional y financiero.

El último capítulo de esta sección, de autoría de Lasarga, está destinado a analizar uno de los principales mecanismos por los que se reproduce aquel grupo social vinculado a los elevados ingresos. Se trata de la herencia, una de las fuentes de ingreso y privilegio peor distribuidas en la sociedad. Peor incluso que el ingreso y la riqueza.

La segunda sección de este libro está destinada a un análisis sobre los grupos sociales que controlan la riqueza concentrada, sus vinculaciones y los mecanismos mediante los cuales logran perpetuarse como grupos dominantes. El artículo de Serna ordena y presenta la discusión general desde la teoría de las élites. Se presenta allí una conceptualización sobre la composición de la élite empresarial, donde convergen propietarios de grandes empresas con mandos gerenciales y

directivos de empresas. Si bien esta élite guarda un relativo movimiento en sus integrantes, logra articularse como un poderoso grupo de intereses comunes con fuerte incidencia en otros espacios de poder de la sociedad como el ámbito político y cultural. En línea similar, el capítulo de mi autoría, se detiene en el análisis de los grupos económicos nacionales, sus vinculaciones entre sí y su convergencia en planos extra económicos como el familiar y político. Sobre esta base se intenta acercar una hipótesis sobre la relevancia de estos sectores en la formación de intereses dominantes en la sociedad.

Parte de la formación de intereses e identidad común de los sectores de altos ingresos se da por la participación en círculos de socialización cerrados y exclusivos. El artículo de Pérez y Ravela aporta en esta dirección a partir del análisis del fenómeno de los barrios privados en tanto urbanizaciones cerradas de auto segregación de la élite. Los autores se detienen en las características de estos barrios y en su oferta de habitat para un público exclusivo. Al mismo tiempo, el artículo es una forma de ver la desigualdad desde el punto de vista territorial.

Más allá de la complementariedad de los artículos los mismos parten de fuentes y metodologías distintas, por lo que pueden existir matices en torno a cuestiones similares. Por otro lado, cada artículo parte de concepciones teóricas diferentes, no divergentes pero si distintas. Esta también es una potencial fuente de diferencias. No obstante, todos merodean un mismo objeto. Le podremos llamar “elite”, “clase dominante”, “1%”, pero en líneas generales, y más allá de extensiones particulares, todos los artículos abordan aristas de un fenómeno común.

El contexto económico- político del país en algún punto obliga a revisar estas cuestiones. Por un lado enfrentamos una fase económica descendente, donde las posibilidades de activar mecanismos redistributivos como los de la etapa progresista carecen de sustento. Crecer y distribuir es una cosa, porque se puede distribuir el crecimiento sin la necesidad que nadie “pierda” en términos absolutos. Pero en el actual contexto de estancamiento general de la economía (en el mejor de los casos), el problema de la distribución vuelve a presentarse como una disputa por una torta que no crece y de la cual unos comen mucho. Por otro lado, un gobierno con mayor participación de los sectores empresariales, con un discurso y una orientación política fuertemente sustentadas en la idea de la desigualdad como necesidad para el desarrollo, y del gran capital como motor de crecimiento económico, obliga a pensar en términos críticos sobre los intereses y el accionar de los sectores dominantes.

Los esfuerzos de la FUCVAM por encuadrar esta discusión, darle difusión y hacerla dialogar con amplios sectores de la sociedad, son de un enorme valor. No podría ser mejor para un libro de estas características y con estas aspiraciones, que el surgir del seno de una de las principales organizaciones del campo popular. Esperamos que este trabajo sirva para abrir nuevos debates y renovar la reflexión en torno a un problema cardinal para la vida de la mayoría de los uruguayos.

JUAN GEYMONAT



PRIMERA PARTE.  
**LA RIQUEZA CONCENTRADA Y SUS FUENTES.**



## LA DESIGUALDAD EN EL CENTRO

MAURICIO DE ROSA<sup>1</sup>

### El retorno de la desigualdad

Hablar de desigualdad es relativamente sencillo en la medida que, en cierta forma, se está apelando a una intuición que la mayoría tenemos presente. Sabemos que tiene que ver con alguna idea de pobreza y riqueza, y en particular con la distancia entre las personas de uno y otro grupo. Pero, más allá de esto, es relativamente poco lo que se discute públicamente. Si la inflación llega al 20% o el Producto Bruto Interno cae 10%, casi cualquiera entendería que se trata de algo negativo. Aunque se trata de conceptos relativamente complejos, buena parte de la población comprende cuándo las cosas mejoran y cuándo no.

Ahora, si alguien comenta que el índice de Gini trepó a 0.50, ¿qué quiere decir? ¿Es algo bueno o malo? Seguramente no sea del todo claro para la mayoría, y no es extraño: no es algo que se discuta habitualmente en los medios de comunicación; cuando el Instituto Nacional de Estadística publica el índice de Gini del año anterior no suele ser novedad; no hay un “rango meta de desigualdad”, ni siquiera es evidente para todos si la desigualdad ha venido subiendo o bajando en los últimos años. Se trata de un tema, además, en que pueden realizarse públicamente afirmaciones equivocadas sin mayores costos en términos de credibilidad.

Este desconocimiento sobre el tema está asociado en parte a que la propia economía como disciplina ha ignorado a la desigualdad como problema por décadas.

---

<sup>1</sup> Docente e investigador del Instituto de Economía de la Universidad de la República. Licenciado y Magíster en Economía por la Universidad de la República, y Magíster en Economía y estudiante de doctorado de la Paris School of Economics.

Esto puede resultar extraño, siendo que lo fundadores de la disciplina, como Adam Smith o David Ricardo la ponían en el centro de la cuestión, como el *problema principal de la economía política*. Recientemente, el estudio de la desigualdad ha empezado a retornar del ostracismo, tanto en el mundo desarrollado como por estas latitudes, y también su discusión pública vuelve a ocupar un lugar de relevancia en la agenda, aunque todavía de forma algo confusa.

Uno de los primeros aspectos que suele no estar del todo claro es desigualdad de qué. Hablar de desigualdad es hablar de muchas cosas al mismo tiempo. La desigualdad, la pobreza, e incluso el crecimiento económico, son fenómenos y procesos sociales muy complejos, difícilmente abarcables desde un único abordaje. Se trata, en particular, de fenómenos multidimensionales, lo que quiere decir que operan en varios niveles a la vez: en los ingresos, en la acumulación de patrimonio, en el control del capital, en el acceso a servicios, entre muchas otras dimensiones. Probablemente es sobre desigualdad de ingresos y de riqueza donde la confusión es mayor, a tal punto que es común que se usen indistintamente en el debate público.

Cuando hablamos de ingresos, nos referimos al conjunto de salarios, jubilaciones, rendimientos del capital o transferencias que una persona puede recibir. La riqueza, en cambio, refiere a su patrimonio: las tierras, las casas, las empresas, las colocaciones financieras. Son dos dimensiones evidentemente relacionadas, en la medida que si una persona ahorra ingreso puede transformarlo en riqueza, y a su vez la riqueza genera un flujo de ingresos a quien la posee. Para poner un ejemplo simple, si una persona es propietaria de un apartamento para alquilar que vale 150.000 dólares, esa sería su riqueza. Si el alquiler de es de 15.000 pesos, sería su ingreso. Es sobre estas dos dimensiones, es decir ingreso y riqueza, sobre las que nos vamos a concentrar en estas páginas.

La distinción entre ambas es muy importante, porque si bien ambas refieren al acceso a recursos económicos, la riqueza engloba otra dimensión importante: la del poder. En efecto, volviendo a los economistas clásicos, el mismo Adam Smith señalaba que “la riqueza, como dice el señor Hobbes, es poder” (Smith, 1776: 51). En efecto, poseer riqueza brinda margen de maniobra ante eventos adversos, otorga prestigio e incidencia política y, más aún, puede otorgar poder de decisión sobre el proceso productivo. Esto es particularmente cierto para algunas formas de riqueza, como la empresarial o la financiera, en mayor medida que otras como la inmobiliaria. Como bien señalaba el recientemente fallecido Anthony Atkinson, economista inglés especializado en temas de desigualdad, la riqueza inmobiliaria



no otorga poder a quien la posee una vez pasado el umbral de la puerta, al menos en comparación con las otras (Atkinson, 2017).

Pero antes de meternos de lleno, vale la pena preguntarse por qué todo esto debería importarnos, y eso es lo que vamos a discutir brevemente en el próximo apartado.

## La desigualdad como problema

Como señala Thomas Piketty en *Capital e Ideología* (Piketty, 2020), todas las sociedades a lo largo de la historia han justificado las desigualdades existentes de una u otra forma, en general aludiendo a explicaciones sofisticadas, complejas, y en apariencia creíbles. Dicho de otro modo, siempre la desigualdad fue justificada en base a cierta idea de utilidad para la sociedad en su conjunto. El tiempo en el que vivimos no es la excepción.

En la actualidad, es relativamente extraño encontrar personas o actores públicos que defiendan la existencia de desigualdad como algo intrínsecamente positivo, aunque sin dudas también hay quienes lo hacen. En general, la desigualdad se defiende en cambio desde su carácter instrumental, es decir, porque “es buena” para otras cosas. En particular, se dice que la desigualdad es positiva para el crecimiento económico, en la medida que la propia existencia de desigualdad es la que genera los incentivos para el esfuerzo, la acumulación y el crecimiento, y que, como contracara, cualquier intento por distribuir los recursos económicos de forma más igualitaria implica necesariamente un perjuicio para la economía en su conjunto.

La relación entre desigualdad (o redistribución) y crecimiento económico es una relación muy compleja, y la discusión sobre cómo se afectan mutuamente es infinitamente interesante y vasta, aunque no será abordada en estas páginas. Dicho esto, sí podemos afirmar con claridad lo siguiente: no es una ley escrita en piedra que mayor desigualdad sea positiva para el crecimiento económico, ni que cualquier política de distribución o redistribución de ingresos o riqueza sea perjudicial para éste. Naturalmente, distintas políticas distributivas pueden ser muy, poco, o nada perjudiciales, y en muchos casos incluso ser beneficiosas para el crecimiento (Diamond y Saez, 2011). Como con cualquier política pública, es necesario sopesar virtudes y defectos, y emplear el diseño que permita un mejor balance de resultados. Pero es importante no perder de vista que las políticas de disminución de la desigualdad no son por definición inequívocamente perjudiciales para el crecimiento económico, al menos no desde el punto de vista empírico.

La discusión precedente, aunque muy importante, es sin embargo de segundo orden: el debate de primer orden en relación a la desigualdad es de carácter normativo, es decir, si la desigualdad es justa o injusta. En esta discusión, la contribución más sustantiva proviene de la filosofía y no de la economía, y hay un acumulado inmenso en el tema tanto a nivel internacional como nacional. En el plano de las justificaciones de la desigualdad, quienes la defienden en la actualidad emplean habitualmente un conjunto de argumentos que entran dentro de lo que se conoce popularmente como *meritocracia*. En este conjunto de argumentos, y de forma harto simplificada, las desigualdades que existen entre las personas en términos de esfuerzo y talento, se traducirían en las desigualdades de ingreso y riqueza que observamos luego en la realidad, las que estarían por tanto justificadas en tanto son fruto del merecimiento de los individuos.

Como todas las justificaciones de la desigualdad, para ser convincente debe descansar en alguna parte de realidad, y de hecho lo hace, en al menos dos sentidos: (i) las personas somos efectivamente distintas; y (ii) el esfuerzo es efectivamente un mecanismo importante de auto-superación personal y colectiva. El punto central de la discusión no radica en esta parte de la afirmación, sino en la segunda, es decir, en que son estas desigualdades en esfuerzo y talento las que permiten *explicar* las desigualdades que luego observamos en la realidad. Como Resultaría increíblemente difícil argumentar que las inmensas brechas de ingreso y riqueza que observamos en la sociedad puedan estar exclusiva o siquiera principalmente explicadas por el esfuerzo. Por tanto, independientemente de la discusión de si lo que cada persona recibe como ingresos fue efectivamente producido por él o ella, e incluso si lo fuera, si por haberlo producido “le pertenece” (lo que se conoce en filosofía como el *mito de la autoposesión*), lo cierto es que es imposible sostener desde el punto de vista fáctico que las desigualdades de esfuerzo explican las desigualdades económicas que luego observamos, por lo que buena parte del argumento meritócrata se derrumba rápidamente.

Una forma bastante útil y sencilla de pensar el problema de la justicia, a modo de cierre de esta breve sección, es la propuesta del *velo de la ignorancia* del filósofo John Rawls (Rawls, 2006). Básicamente, este sencillo ejercicio nos propone que diseñemos una sociedad de la forma en que mejor nos parezca, pero con la siguiente condición: tendremos que vivir en ella, y no sabemos en qué parte de la misma. Es decir, no sabemos si seremos varones o mujeres, ni nuestra raza, ni en qué barrio naceremos, ni si tendremos o no herencia o alguna discapacidad. Nos puede tocar en cualquier parte. ¿Cómo queremos que sea esa sociedad? Vale la pena tomarse un instante para responder esta pregunta, puesto que la respuesta que demos nos

dará una primera aproximación de lo que consideramos justo. De hecho, incluso siendo personas relativamente egoístas, lo más conveniente probablemente sea no diseñar una sociedad demasiado desigual, porque el riesgo de que nos toque un lugar desfavorecido sería muy alto.

## Un mundo desigual

Repasemos brevemente algunas tendencias sobre la desigualdad a nivel mundial, de modo que nos permita entender mejor el contexto en que se encuentra Uruguay. En 2014, con la publicación de *El Capital en el Siglo XXI* (Piketty, 2014), el debate sobre desigualdad escapó por primera vez en varias décadas de los congresos especializados en temas distributivos y alcanzó a un público más amplio. Esencialmente y de forma muy resumida, lo que Piketty muestra en términos de la tendencia de largo plazo en la desigualdad de ingresos y riqueza para un amplio conjunto de países desarrollados, es una forma de “U” a lo largo del siglo XX. La evolución viene dada por cuatro grandes etapas: (i) un crecimiento sistemático hasta la segunda década del siglo XX; (ii) una fuerte caída de la misma producto de la destrucción masiva de capitales del período 1914-1945 (primera guerra mundial, crisis de 1929, hiperinflaciones y bancarrotas masivas de la década de 1930, segunda guerra mundial); (iii) un período de algo más de treinta años en los que tanto la acumulación de capital como la desigualdad se mantuvieron en niveles bajos como consecuencia de la batería de agresivas políticas redistributivas ensayadas en los países capitalistas desarrollados, y (iv) un posterior repunte cuando esas políticas se desmantelaron parcialmente (Reagan y Thatcher mediante) en la década de 1980 que persiste hasta la actualidad. De este modo, la desigualdad observada hoy en varios de estos países se asemeja a la constatada en el período previo a la crisis de 1929.

Enfocándonos ahora en la parte ascendente de la U, es decir, en el período de crecimiento posterior a la década de 1980 y ampliando la muestra a mayor cantidad de países, sabemos que la desigualdad aumentó en prácticamente todas las regiones del mundo (con excepción de América Latina). Esta es una de las conclusiones del *Informe sobre la desigualdad mundial* (Alvaredo et al., 2018), el que además afirma que la desigualdad de ingresos ha aumentado en el mundo considerado como un todo. Es decir, el rápido ascenso de las clases medias de países como China o India no logró revertir la tendencia al alza en la desigualdad a escala global. Si bien es una conclusión controvertida y los resultados dependen de las fuentes de información

empleadas, esto es un dato relevante porque los análisis suelen centrarse en distintos países por separado pero no siempre se comparan, por ejemplo, a individuos que residen en Asia con otros que lo hacen en Europa. Estos resultados implican que, en términos de desigualdad, la salida de la pobreza de millones de personas, en particular en Asia, no fue suficiente para neutralizar el dramático incremento de los ingresos percibidos por los individuos más ricos de los distintos países.

El crecimiento económico es y debe ser, sin dudas, uno de los objetivos centrales de las políticas públicas, pero conviene no perder de vista que dicho crecimiento implica cosas muy distintas en función de dónde se encuentra uno en la distribución de los ingresos. El crecimiento económico mundial de las últimas tres décadas ha sido espectacular, pero a escala global el top 1% percibió dos veces más de ese nuevo ingreso que el todo el 50% más pobre del mundo combinado. Al final del período, un 27% de ese crecimiento económico fue captado por el 1% de la población de mayores ingresos del mundo, mientras que apenas un 13% fue a parar a manos del 50% más pobre, un grupo 50 veces más grande. Para el conjunto de los individuos que se encuentran entre el 50% más pobre y el 1% más rico, el crecimiento de sus ingresos fue débil o nulo en el período, llevando a una fuerte contracción en su participación en el producto.

No parece existir entonces un único crecimiento económico, en el mismo período y lugar algunos individuos pueden experimentar un crecimiento vertiginoso en su ingreso y otros el estancamiento más desesperante. En el informe referido se proyectan tres escenarios para el año 2050, uno en que los países repiten la misma evolución de la desigualdad que tuvieron en los últimos treinta años, otro en que todos los países siguen la trayectoria de relativamente menor crecimiento de la desigualdad que Europa mostró desde la década de 1980, y un tercero en que todos los países imitan la trayectoria de mayor crecimiento de la desigualdad de Estados Unidos en el mismo período. Las diferencias que estos escenarios representan en términos del ingreso promedio del 50% más pobre del mundo son dramáticas: en el escenario de mayor crecimiento de la desigualdad, el ingreso promedio por adulto de este grupo pasaría de €3.000 a €4.500 para 2050, pero podría llegar a ser más de €9.000 si la desigualdad se incrementara más moderadamente. Uno y otro escenario implicarían, evidentemente, condiciones de vida radicalmente distintas para nada menos que la mitad de las personas del mundo. Logros mucho más potentes aún en términos de la elevación de los ingresos de los más pobres podrían alcanzarse si lográramos reducir, o al menos estabilizar, la desigualdad de aquí a 2050. Lo que parece evidente es que incluso si la única preocupación

que tuviésemos fuese la pobreza, aun así sería una muy mala idea descuidar qué sucede con la desigualdad.

## ¿Igual entre desiguales?

Cuando se habla de desigualdad en Uruguay, suele decirse que Uruguay es el país más igualitario de América Latina, que es la región más desigual del mundo, y que esto ha sido así durante mucho tiempo. Esta afirmación es en términos generales precisa, pero oculta una enorme gama de elementos importantes para entender la evolución de la desigualdad en nuestro país. La desigualdad parece haber caído de forma sustantiva en los primeros 15 años de este siglo en prácticamente todo el continente (Cornia, 2014; Gasparini et al., 2018), y Uruguay no solo no fue la excepción sino que fue uno de los países que más redujo la desigualdad de ingresos. Lo que sabemos sobre las últimas décadas, puede resumirse apretadamente como sigue.

Durante el período de fuerte crecimiento económico de la década de 1990, la desigualdad se mantuvo primero estable y luego comenzó a crecer al inicio de la segunda mitad de la década. La economía entró en recesión llegando al cambio de siglo y, durante ese período, la desigualdad continuó su tendencia ascendente. Cuando la recesión se transformó en crisis, la desigualdad, terca, siguió creciendo. Siguiendo el hilo del cuento, no es difícil anticipar que cuando la economía inició su fase de recuperación hacia 2004, la desigualdad no dejó de crecer. La moraleja luce bastante evidente y ya es por todos sabida: atender exclusivamente a la evolución del Producto Bruto Interno poco nos dice sobre qué está sucediendo con la desigualdad y, llevando el razonamiento un poco más allá, podemos también decir que en ausencia de políticas públicas adecuadas, nada asegura que la desigualdad disminuya. Más bien lo contrario.

En el entorno del año 2007, esta larga tendencia de sostenido incremento de la desigualdad de ingresos encuentra un violento final. El índice de Gini, que es un indicador habitualmente usado para medir la desigualdad y que varía entre 0 (perfecta igualdad) y 1 (perfecta desigualdad), experimentó una dramática caída de 0.07 puntos en apenas cuatro años. Así dicho, es cierto, puede no resultar muy espectacular, pero de hecho lo es. Una forma de pensarlo es compararlo con las sociedades más igualitarias que conocemos, los países del norte de Europa. Eso nos evita entrar en la discusión (infinitamente interesante, por cierto) de cuál sería

un nivel de desigualdad “aceptable”, y más bien centrarnos en la comparación con aquellos que han sido relativamente más exitosos en este terreno. Los índices de Gini más bajos que conocemos están en el entorno de 0.25: así, la caída de la desigualdad de 0.07 puntos antes señalada, partiendo de 0.45, implica entonces que Uruguay recorrió aproximadamente un tercio de la distancia que lo separaba de los países más igualitarios del mundo en cinco años. Pensado de esta forma, se aprecia por qué es posible catalogar de dramática la caída de la desigualdad en Uruguay entre 2008 y 2013, sobre todo considerando el lento pero imperturbable crecimiento que había mostrado antes. La pregunta obvia es ¿qué pasó? Y la respuesta es, básicamente, que pasó de todo.

Para que este violento cambio tuviera lugar, muchas cosas tuvieron que pasar simultáneamente. Por una parte, la participación de la masa salarial en relación al producto, es decir, la parte de la torta que se llevan los trabajadores, creció fuertemente como producto del incremento del empleo y los salarios junto con la recuperación económica después de 2004. Este cambio en la participación de los ingresos de los trabajadores se dio por el crecimiento del empleo y de los salarios de la mano de la recientemente (re)implantada Negociación Colectiva y del aumento del Salario Mínimo Nacional, resultando en que el conjunto de la masa salarial creciera pero en particular los salarios de quienes percibían menores remuneraciones. A su vez, el crecimiento de los salarios más altos se vio limitado por la implementación de la Reforma Tributaria de 2007, que moderó su crecimiento mediante un impuesto directo netamente progresivo. Al mismo tiempo, se pone en marcha la re-configuración del sistema de transferencias monetarias mediante el rediseño del Régimen de Asignaciones Familiares, cubriendo a más de la mitad de los hogares con menores.

Al final del día, este conjunto de políticas se traduce en un crecimiento de la masa de ingresos percibidos por el grueso de la población, con un crecimiento más vigoroso de los perceptores de salarios más bajos, acompañado de dos instrumentos que a modo de pinzas refuerzan los ingresos de los hogares más pobres y moderan el crecimiento de los hogares más ricos. En el período, por tanto, todos los ingresos crecen, pero mucho más rápido crecen los de los hogares de ingresos más bajos. En este sucinto repaso que apenas apunta los factores más salientes, vemos que para lograr esa fuerte caída de la desigualdad que comentamos, fue necesario un período de fuerte crecimiento económico y al menos tres grandes reformas estructurales. No es poco.

Luego de este período, sumadas al lento incremento del desempleo en el último lustro, se aprecia que estas políticas y la fuerza igualadora que desplegaron comenzaron a mostrar señales de agotamiento. De hecho, desde 2013 en adelante, la desigualdad ha dejado de caer. Recorrimos un tercio de la distancia, pero fue el tercio fácil, y de no poner nuevas fuerzas en juego nada asegura que avancemos ni un milímetro más. La situación de crisis económica actual, con incremento marcado del desempleo, caída de los ingresos reales y muy probablemente con incremento de la pobreza (Brum y De Rosa, en prensa), traerá seguramente aparejado el primer incremento en la desigualdad de la última década y media.

## El misterioso 1%

Una de las características más destacadas de cualquier distribución del ingreso, y también de la uruguaya, es la existencia de un grupo de individuos significativamente más ricos que todo el resto. Si bien no es una definición demasiado precisa, en general se suele hablar del “1% más rico”, o incluso de grupos más pequeños. En Uruguay sabemos poco sobre el famoso 1%, pero cada vez sabemos más. Para el breve período en que podemos observar con mayor precisión sus ingresos, que es con posterioridad a la incorporación del IRPF en Uruguay<sup>2</sup>, vemos siguiendo a Burdín et al. (2020) que su participación en el total de los ingresos está en el entorno del 15–16%, lo que representa aproximadamente lo mismo que percibe el 50% más pobre combinado. Estos individuos perciben ingresos de aproximadamente unos 15.000 dólares mensuales, lo que equivale a unas 30 veces más que el ingreso personal promedio de Uruguay. Recordando la breve discusión sobre las justificaciones de la desigualdad y la meritocracia, resultaría increíblemente difícil explicar toda esta brecha exclusivamente en base al esfuerzo o el talento.

La fuerte concentración de los ingresos en este grupo, que representa a algo así como 25.000 personas en el caso de Uruguay, ya es un dato relevante en sí mismo. Pero hay más características que lo destacan, y que recuerdan que pensar en estos términos se encuentra muy emparentado al final de la película con un análisis de clases. Por una parte, presentan una movilidad descendente menor: conforme nos movemos hacia grupos de cada vez más ingreso, la movilidad descendente

---

<sup>2</sup> Los registros tributarios, aunque también tienen problemas, son mucho mejores para captar esos ingresos que las encuestas de hogares. Considerando esta fuente de información alternativa, la desigualdad calculada es más alta pero la tendencia es la misma que la que muestra la encuesta de hogares

cae. Esto quiere decir que cuanto más ingreso se tiene, menos probabilidad hay de perderlos. Por otro lado, para el 99% de la población, los ingresos provienen básicamente de salarios o jubilaciones, siendo el porcentaje de ingresos por capital cercano a cero, y sólo acercándose al 5% del total dentro de los grupos “más ricos” del 99% inferior. En los gigantes del 1% superior, la cosa cambia: más del 40% de los ingresos provienen del capital, en tanto que ese porcentaje asciende a casi 70% dentro del 0.1%. Esto no es sorprendente puesto que, como decíamos antes, el patrimonio está fuertemente concentrado en el 1% más rico.

Desde el punto de vista patrimonial, la situación luce peor. El 1% acumula, además de ingresos altos, patrimonios elevadísimos que son, a su vez, parte de las causas por las que tienen tal cantidad de ingresos (De Rosa, 2019). Si es difícil estimar el ingreso de los gigantes, su patrimonio o riqueza es aún más complejo de dilucidar. Ahí las estimaciones son más imprecisas y los supuestos necesarios más heroicos, pero podemos decir con cierta seguridad lo siguiente: el 1% acumula (al menos) entre un cuarto y un tercio de la riqueza total de Uruguay. Para hacer una comparación análoga a la del ingreso, consideremos que el 50% de menor riqueza tiene poco más del 5% de la riqueza total. En este caso, por tanto, se necesitan al menos cinco de estas “mitades pobres” combinadas para acumular el patrimonio del 1% más rico. Si bien la situación es algo mejor en la riqueza inmobiliaria, en virtud de que mayor cantidad de personas acceden a una vivienda propia en comparación con otros activos, la riqueza empresarial y la financiera se encuentran fuertemente concentradas. Las estimaciones indican que casi el 80% de la riqueza financiera está en manos del 1% más rico, y el 54% en manos de 0.1%. Con la empresarial el escenario es más impactante: virtualmente la totalidad de la riqueza empresarial se encuentra en manos del 1% más rico y casi el 90% en manos del 0.1%. Esto quiere decir que 2500 personas, ese 0.1%, poseen más de la mitad de la riqueza financiera uruguaya y casi el 90% de la empresarial. Como señalábamos, sigue siendo cierto que un pequeño número de individuos posee buena parte de los medios de producción uruguayos.

## Una decisión política

En estas pocas páginas repasamos en términos generales algunas de las características más salientes de la desigualdad y la discusión que gira en torno a ella. Es importante remarcar sin embargo que la desigualdad no es producto natural de la vida en sociedad ni es un destino trágico al que debemos rendirnos. Es por



el contrario el producto de las complejas decisiones que las sociedades tomamos sobre cómo organizarnos. Surgen, en particular, de las respuestas a las preguntas de qué producir, cómo producir y para quién producir, que en las sociedades capitalistas modernas son tomadas por un puñado de personas. Alterar estas condiciones de producción y distribución es posible y está dentro de nuestro alcance.

Uruguay puede ser un país más igualitario. Y no me refiero solo a ser un país relativamente igualitario en el medio de un continente desigual, sino verdaderamente igualitario, en todo el alcance de esta expresión: ser una experiencia de igualdad económica, justicia y solidaridad. Esto no será sencillo ni probablemente rápido, menos en el contexto actual. Requerirá en particular de una ofensiva igualitarista general, en toda la línea de frente. El nivel de desigualdad que estamos dispuestos a tolerar como sociedad no va a surgir de ningún comité de expertos, ni será parte de las predicciones de ningún modelo teórico: es una decisión que debe ser tomada democráticamente, y que refiere a cómo somos y cómo queremos ser. La experiencia nacional e internacional nos muestra que reducir sustantivamente la desigualdad es posible, pero que son necesarias un vasto conjunto de políticas públicas combinadas y, en particular, un amplio abanico de actores sociales y organizaciones capaces de impulsar, sostener y profundizar el alcance de las mismas.

## Bibliografía

Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (Eds.). (2018). *World inequality report 2018*. Belknap Press.

Atkinson, A. B. (2015). *Inequality: What can be done?* Harvard University Press.

Brum, M, De Rosa, M (en prensa). Too little but not too late. Nowcasting poverty and cash transfers' incidence during COVID-19's crisis. Accepted, *World Development*.

Burdín, G., De Rosa, M., Vigorito, A., and Vilá, J. (2020). Was falling inequality in all Latin American countries a data-driven illusion? Income distribution and mobility patterns in Uruguay 2009–2016. IZA.

Cornia, G. A. (2014). *Falling inequality in Latin America: policy changes and lessons*. OUP Oxford.

De Rosa, M. (2019). Wealth accumulation and its distribution in Uruguay: first estimates of the untold half of the story. PPD Master Thesis, Paris School of Economics.

Diamond, P., & Saez, E. (2011). The case for a progressive tax: from basic research to policy recommendations. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 165–90.

Gasparini, L., Bracco, J., Galeano, L., and Pistorio, M. (2018). Desigualdad en países en desarrollo: ¿ajustando las expectativas? Documentos de Trabajo del CEDLAS.

Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de cultura económica.

Piketty, T. (2020). *Capital and ideology*. Harvard University Press.

Rawls, J. (2006). *Teoría de la justicia*. (6ª reimpresión). Editorial Fondo de Cultura Económica, México.

Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Kelley

# LOS INGRESOS DEL TRABAJO ASALARIADO Y DEL CAPITAL. URUGUAY, 2008 – 2014

JORGE NOTARO<sup>3</sup>

## Introducción

El objetivo principal del artículo es analizar algunos aspectos de la distribución del ingreso que se define como “social” para responder a la pregunta ¿Cómo se distribuyen los ingresos entre el trabajo asalariado y el capital en el Uruguay a principios del siglo XXI? La respuesta requiere superar las críticas realizadas a los fundadores de la economía política y la incapacidad de las Encuestas de Hogares (EH) de registrar los ingresos del capital. Con estos objetivos se definieron categorías, se evaluaron fuentes de información y se diseñaron procedimientos de medida.

La “distribución social” se define como la estimación de los ingresos de grupos sociales que están constituidos por personas que se insertan de la misma forma en la actividad económica y por lo tanto las categorías de ingresos se corresponden con la estructura social. Los fundadores de la economía política, Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, analizaron la distribución del ingreso entre tres clases sociales principales pero no únicas, los terratenientes, los capitalistas y los trabajadores. Cada una percibía un ingreso por su forma de participar en el proceso económico, la renta, las ganancias y los salarios.

En los últimos años son muy pocas las investigaciones sobre la distribución del ingreso con un enfoque de economía política adaptado a los cambios en las

---

<sup>3</sup> Economista. Investigador del IECON de la FCEA de la UDELAR desde 1970 hasta 1973 (cesado por la intervención) y desde 1997 hasta 2011 (jubilado)

estructuras social y económica. En América Latina (AL) las investigaciones sobre distribución del ingreso se orientaron casi exclusivamente a la distribución personal utilizando información de las EH, señalando excepcionalmente limitaciones en el registro de algunos ingresos. Alvaredo y Gasparini investigaron la desigualdad y la pobreza en el mundo en desarrollo, evaluaron fuentes e indicadores, identificaron diferencias entre regiones así como las tendencias desde los años de la década de los ochenta hasta principios del siglo XXI. Señalaron las limitaciones de las EH para captar los ingresos más altos y utilizando registros tributarios concluyeron que los altos ingresos pertenecían esencialmente a rentistas y propietarios de capital (2013: 19).

El principal resultado es la estabilidad de la distribución del ingreso entre los trabajadores asalariados y el capital, con ligeras fluctuaciones. Durante los últimos tres años del período los ingresos del capital se ubicaron en 16.100 millones de dólares anuales y los de los obreros y empleados en 9.759; como parte de los ingresos de obreros y empleados no se incluyen los salarios que no se negocian en los Consejos de Salarios, como los de los integrantes de las fuerzas armadas, los directivos y gerentes de empresas privadas, los de quienes ocupan cargos políticos y los de los profesionales universitarios. La estabilidad de los resultados muestra que no hubo redistribución, los ingresos del capital no fueron afectados y su magnitud indica que es posible aumentar la tasa del IRAE y reducir las exoneraciones a las inversiones.

## **El enfoque y sus antecedentes**

En este trabajo se diferencian grupos sociales constituidos por personas que se insertan de la misma forma en la actividad económica, sin afirmar que constituyen clases sociales. Existen en la realidad por lo que se diferencian de los grupos de familias o de personas que sólo existen como ideas. Este enfoque se diferencia de la distribución factorial así como de las estimaciones del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) del Banco Central del Uruguay (BCU 1969 y 2009) porque reconoce la heterogeneidad de los trabajadores asalariados y los desagrega para identificar un grupo social homogéneo de obreros y empleados. La delimitación de los grupos sociales se apoya en el enfoque de la economía política clásica pero no se limita a tres grupos sociales y tres categorías de ingresos. Se diferencian:

- a) Obreros y empleados, un grupo homogéneo de trabajadores asalariados o en relación de dependencia. Reconociendo la heterogeneidad de los asalariados en este grupo no se incluye a los directores y gerentes de empresas, a los que ocupan cargos políticos, a las fuerzas armadas y a los profesionales universitarios. En Uruguay a principios del siglo XXI este grupo de obreros y empleados se organiza en sindicatos y negocia sus salarios en los Consejos de Salarios.
- b) Capitalistas y terratenientes con ingresos que resultan de la propiedad. Se diferencian los propietarios de capital radicados en el país y los radicados en el exterior. Por dificultades operativas no se desagregan los ingresos de los capitalistas, que compran capacidad de trabajar y se apropian de una plusvalía, de los ingresos de los dueños de la tierra (terratenientes) que se apropian de una renta por su condición de propietarios.
- c) Trabajadores que aplican su capacidad de trabajar sobre medios de producción de su propiedad y de poca magnitud, a veces con familiares y por períodos cortos contratando algún trabajador asalariado. Sus ingresos corresponden a una forma de inserción en la actividad económica y tienen una referencia en la estructura social. En la EH se definen como “trabajadores por cuenta propia” y en el SCN sus ingresos se registran como “ingresos mixtos”
- d) Los pasivos, que constituyen un grupo social numeroso y organizado, aportan a la seguridad social durante el período en que trabajan y cuando se retiran perciben ingresos en forma de transferencia del Estado. Su número fluctúa en torno al 50% de las personas que trabajan y un indicador de su poder es el éxito en reformar la Constitución en 1989 mediante un plebiscito que incorporó un párrafo por el cual los aumentos de las pasividades de cada año serían, como mínimo, iguales al aumento del índice medio de salarios del año anterior.
- e) El Estado que capta ingresos en forma de impuestos indirectos menos subsidios, que forman parte del Producto Interno Bruto a precios de mercado (PIBpm). Se agregan los impuestos y contribuciones a la seguridad social cuando los ingresos de los grupos sociales se miden después del pago de los mismos.

En el presente trabajo el análisis se limitará a los ingresos que perciben los dos primeros grupos, los asalariados y los propietarios de tierras o de capital. El primer grupo se desagregará para identificar los ingresos de obreros y empleados. En el segundo se presentan juntos los ingresos del capital y los de los terratenientes.

La literatura sobre distribución del ingreso en el caso uruguayo se inició con la construcción del SCN por el Departamento de Investigaciones Económicas del

Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) en 1965. En el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1965 – 1974 se realizaron tres aproximaciones a la distribución del ingreso, por factores, por estratos de ingresos familiares y según la categoría socio profesional del jefe de hogar. (CIDE, 1966). El Instituto de Economía (IECON) de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración (FCEA) de la Universidad de la República (UDELAR) investigó la distribución por categoría ocupacional concluyendo que “las desigualdades y diferencias en los niveles de ingreso se explican fundamentalmente a partir de la categoría socioeconómica del perceptor” y “la incidencia de la educación, la edad y el sexo es subsidiaria” (IECON 1971: 97).

Desde el retorno a la democracia en 1985 casi todas las investigaciones sobre distribución del ingreso se refieren a la distribución personal o familiar y utilizan como fuente los datos de la EH del Instituto Nacional de Estadística (INE). Desde la difusión de los libros de Piketty y Atkinson (2007) y de Piketty (2013) que señalaron que la información fiscal registra mejor los altos ingresos que las EH (2013: 40) se realizaron varios trabajos en Uruguay utilizando información fiscal. Burdín et al (2015 a y b) analizaron la distribución personal del ingreso utilizando los microdatos de los registros tributarios del impuesto a la renta de las personas físicas (IRPF) y del impuesto de asistencia a la seguridad social (IASS) para el período 2009–2011. De Rosa y Vigorito concluyeron que “Los perceptores de altos ingresos se ubican principalmente en empresas de mayor volumen de ventas, en sociedades anónimas y en empresas de más de 20 empleados” (2015: 31). De Rosa et al (2016) ratificaron las conclusiones de la literatura que corrige la información de la EH con datos de recaudación de la Dirección General Impositiva (DGI).

Estos trabajos subestimaron los ingresos del capital y de los terratenientes por que no tuvieron en cuenta: i) las exoneraciones, es decir, ingresos que no están gravados y por lo tanto no generan recaudación; ii) los ingresos generados en el país y transferidos al exterior por intereses de Inversiones en Cartera (IEC) o utilidades de Inversiones Extranjeras Directas (IED); iii) la evasión y la elusión (ASESORÍA ECONÓMICA (AE) – DGI, 2013).

Por su enfoque de economía política contemporánea que mantiene la correspondencia entre las categorías de ingresos y la estructura social pero no se limita a tres clases sociales, se pueden mencionar cuatro trabajos. Giometti (2015) estimó la participación de las clases populares en el PIB entre 2001 y 2013. Notaro (2016) estimó los ingresos del capital utilizando información tributaria. Oyantçabal y Sanguinetti (2017) identificaron cuatro formas principales de ingresos en las

actividades agropecuarias, percibidos por terratenientes, capitalistas, asalariados y productores mercantiles directos. Notaro (2018) diseñó y aplicó una metodología para investigar la distribución social del ingreso en el Uruguay.

## Los resultados de la investigación

Para medir la magnitud y estimar la evolución de los ingresos se tuvo en cuenta el porcentaje que representan los ingresos de trabajadores asalariados y capitalistas en el PIBpm. Los resultados se presentan en el Cuadro 1 y la última fila, con el PIBpm en millones de dólares, permite calcular las magnitudes en dólares.

El total de ingresos del capital fluctuó entre un máximo del 32.5% en 2010 y un descenso hasta el 28.1% en 2014; teniendo en cuenta que el PIBpm creció durante todo el período estas oscilaciones reflejan un aumento de la magnitud de los ingresos del capital sumados con la renta de la tierra, que en los tres últimos años del período se estiman en un promedio anual de 16.100 millones de dólares. Sin considerar la depreciación, los ingresos del capital extranjero descendieron como resultado de una reducción del 1% del PIBpm del pago de intereses de deuda externa. Los ingresos del capital nacional presentaron un máximo del 23.6% en 2010 para descender luego hasta un 20.2% en 2014 (Anexo Metodológico, Cuadro A.1). Del total de ingresos del capital nacional registrados por la DGI como gravados y como exonerados después del pago de impuestos, en el período 2010 – 2014 sólo el 7.8% fue captado por la ECH del INE (Notaro, 2016).

**Cuadro 1 Los ingresos del trabajo asalariado y del capital, 2008–2014.  
Como porcentaje del PIBpm. En millones de pesos corrientes**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>1. Capital</b>	27.8	29.4	32.5	29.8	30.3	29.0	28.1
1.1 Nacional	18.3	20.4	23.6	21.3	22.6	21.3	20.2
1.2 Extranjero	5.5	5.0	4.9	4.4	3.7	3.7	4.0
1.3 Depreciación	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
<b>2. Salarios</b>	21.8	21.8	20.8	22.6	22.6	22.2	23.2
2.1 Obreros y empleados	17.6	17.2	16.4	17.2	17.6	17.2	18.1
2.2 Otros	4.2	4.7	4.4	5.4	4.8	4.9	5.0
<b>3. PIB p.m.</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>4. PIB mill. dls.</b>	30.366	31.661	40.285	47.962	51.265	57.531	57.236

Fuentes: ECH del INE, SCN y BP del BCU, DGI y BPS

En la masa salarial se diferencian los salarios de obreros y empleados, que fluctuaron levemente en torno al 17% del PIBpm, con leve ascenso en los últimos tres años del período; la magnitud promedio anual entre 2012 y 2014 fue de 9.759,2 millones de dólares. En los salarios de “otros” el componente más importante son los profesionales universitarios asalariados cuyos ingresos fluctuaron entre 4% y 5%. Los correspondientes a las Fuerzas Armadas y el personal político son de baja magnitud (Anexo Metodológico, Cuadro A.2).

## Comentarios finales

La originalidad del presente artículo con relación a la literatura sobre la distribución del ingreso en el Uruguay se manifiesta en la identificación de los ingresos del capital con información tributaria que permitió superar la insuficiente captación de la EH del INE, la inclusión de los ingresos del capital extranjero que la EH no puede captar y la desagregación de la masa salarial identificando los ingresos de obreros y empleados. Cabe observar que a diferencia del SCN, los ingresos se registran después del pago de impuestos y aportes a la seguridad social.



La metodología utilizada permitió superar las críticas a la economía política clásica, recuperar la relación de los ingresos con los grupos que integran la estructura social y retomar las preocupaciones de las investigaciones previas a la dictadura. Las limitaciones del enfoque original de la economía política para analizar la distribución del ingreso a principios del siglo XXI en los países de AL pueden ser superadas y por lo tanto no llevan necesariamente a descartarlo y a limitar las investigaciones a la distribución personal, familiar o funcional.

Las estimaciones realizadas permiten concluir que en la relación de los ingresos en el PIBpm predominó la estabilidad con ligeras fluctuaciones. Si se calculan los promedios anuales de los últimos tres años del período, considerando que el resultado es más representativo que las leves variaciones, los ingresos del capital se ubicaron en el 29.1% del PIBpm y los de los obreros y empleados en un 17.6%. Las primeras investigaciones sobre distribución del ingreso en el Uruguay se debatieron contra la insuficiencia de información, hasta 1980 la EH sólo relevaba los ingresos del trabajo y hasta 2006 la cobertura era sólo urbana. Las investigaciones iniciales comenzaban definiendo el problema a investigar, evaluaban las fuentes, diseñaban procedimientos de estimación buscando identificar los ingresos de los diversos grupos que formaban parte de la estructura social del país y consideraban relevante la conceptualización y la estimación de los ingresos del capital.

En el período posterior a la dictadura hasta la actualidad se observa un cambio en la forma de abordar el tema, en los marcos teóricos, en las metodologías y en los procedimientos de construcción de indicadores, en casi todas las investigaciones. El punto de partida fueron las técnicas de medida diseñadas en el hemisferio norte para analizar la distribución del ingreso entre hogares y personas, abandonando la evaluación de las fuentes, el diseño de procedimientos de estimación originales así como el análisis de las relaciones entre los ingresos y los grupos sociales. Los trabajos que investigaron la distribución funcional a principio del siglo veintiuno señalaron como marco teórico a los economistas clásicos como Smith y Ricardo, lo que es equivocado dado que estos analizaron la distribución del ingreso entre clases sociales y no entre factores productivos.

En los últimos años del siglo veinte algunos investigadores destacaron la subestimación de los altos ingresos en las EH y a principios del siglo veintiuno se realizaron algunos intentos de superarla con información tributaria. Las investigaciones que aceptan sin relativizar los ingresos de capital registrados por la EH y con esos datos calculan Índices de Gini, subestiman la concentración del ingreso por tres razones: a) no tienen en cuenta las utilidades reinvertidas; b) tampoco las

transferencias al exterior de ingresos generados en el país; c) sólo tienen en cuenta una parte menor de los ingresos del capital que capta la EH. El mejor registro de los ingresos del capital aumentaría los correspondientes a los deciles superiores dado que para percibirlos se requiere tener propiedad y como precondition tener capacidad de ahorro. Es una hipótesis convincente considerar que las familias y las personas que tienen capacidad de ahorro pertenecen a los tres deciles de mayores ingresos y por el contrario en los tres deciles de menores ingresos no hay capacidad de ahorro.

Se observa una ausencia y dos paradojas, la primera es la estimación de los ingresos del capital, categoría que no se utiliza por la corriente predominante en el medio académico uruguayo ni en las estadísticas oficiales. La primera paradoja es que los hogares uruguayos declaren más ingresos del capital a la DGI que a la EH, como en la mayoría de los países latinoamericanos y la segunda, que se define como “la paradoja de Gini”, es que cuando se venden activos a no residentes, se reducen los ingresos del capital disponibles en el país que podría registrar la EH y como consecuencia mejora la distribución del ingreso de acuerdo a este índice. En países en los que la propiedad del capital y de la tierra de no residentes es irrelevante, esta paradoja es igualmente irrelevante. En AL las IED, los recursos naturales y los activos financieros propiedad de no residentes son importantes, aumentaron aceleradamente durante los primeros años del siglo veintiuno y la paradoja adquiere mayor importancia.

El Índice de Gini, como todos los indicadores que se construyen para medir categorías, tiene condicionantes ideológicas derivadas de la teoría de la que forman parte y también históricas, derivadas de las particularidades del momento y del lugar. Su cálculo con información de la EH en Uruguay es científicamente equivocado y políticamente conservador, ya que se utiliza como fundamento por el sistema político para medir la capacidad contributiva, desestimando medidas redistributivas más profundas como los impuestos que los gravan.

Las limitaciones de la EH para registrar los altos ingresos se reconocieron desde hace más de veinticinco años y sin embargo, no se adoptaron medidas para superarlas. Los investigadores que utilizan la información de la EH en estimaciones sobre la distribución del ingreso, no destacan las limitaciones y no exigen al INE que mejore el registro de los ingresos del capital. Los trabajos que intentaron superar las limitaciones de captación de la EH utilizando información tributaria sobre los altos ingresos familiares y personales, sin incluir la totalidad de los ingresos

del capital, legitimaron con un fundamento aparentemente científico, un grado de concentración del ingreso menor que el real.

La estabilidad de los resultados muestra que no hubo redistribución, los ingresos del capital no fueron afectados y su magnitud indica que es posible aumentar la tasa del IRAE y reducir las exoneraciones a las inversiones.

La central sindical Plenario Intersindical de Trabajadores – Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT) estimó el aumento del gasto público necesario para implementar seis objetivos sociales prioritarios para mejorar la distribución del ingreso. Propuso reducir el déficit fiscal aumentando las tasas del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) del 25% al 30% y varios cambios en el Impuesto al Patrimonio (IPAT) como el aumento de las tasas, la reducción del mínimo no imponible y de los activos exentos (PIT- CNT, 2016). El documento aprobado por el XIII Congreso Nacional Ordinario reiteró la propuesta de aumentar la tasa del IRAE, revisar la tributación al agro de manera integral, limitar las exoneraciones tributarias otorgadas al capital y eliminar las exoneraciones del IPAT. (PIT- CNT, 2018).

Los fundadores de la economía política no disponían de los actuales instrumentos de medida y tampoco de la informática que los potenció desde fines del siglo veinte. No tuvieron opción, ante la imposibilidad de medir con precisión, que observar el contexto histórico y reflexionar con rigor.

## **Anexo Metodológico**

Se explicitan las fuentes de información y los procedimientos utilizados para la construcción de indicadores. En todos los casos que se definen hipótesis para la estimación se toma como criterio fijar un mínimo de ingresos comprobados.

El origen del período está delimitado por la disponibilidad de información, 2008 es el primer año con la información completa de recaudación de impuestos sobre los ingresos del capital.

Se procesaron los microdatos de la ECH del INE lo que permitió estimar los ingresos del trabajo de la ocupación principal y secundaria por categoría ocupacional (CO) y tipo de ocupación (TO) (INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (ILO), 1988). De acuerdo a la legislación vigente los empleadores operan como agentes de retención, de modo que los hogares reciben los ingresos deducidos los impuestos directos y los

aportes a la seguridad social. No se incluyen los ingresos imputados en la EH por concepto de valor locativo ni por cuota mutual por qué no forman parte del PIBpm.

Los ingresos del capital incluyen en primer lugar los gravados y los exonerados por la DGI, después del pago de impuestos. La reforma tributaria que entró en vigencia en 2007 grava todas las formas de ingresos del capital de modo que teniendo en cuenta las tasas de los diversos impuestos es posible calcular los ingresos del capital sumando los montos gravados y exonerados, incluyendo las utilidades y dividendos de las empresas, los intereses de todo tipo como de depósitos bancarios o de deuda pública y los alquileres (de tierras, viviendas, locales comerciales, maquinarias, vehículos, etc.) (Cuadro A.1). Se estima una magnitud comprobada que representa un “piso” o un mínimo (Notaro, 2016). Se consideraron también ingresos del capital a los salarios percibidos por los directivos y gerentes de empresas privadas (TO1, CO Asalariado Privado) así como los ingresos que los patrones declaran como resultado del trabajo (CO Patrón) que son inseparables de la propiedad del capital (Wulff Gobetti y Orair, 2017). Se sumó también la evasión en el pago del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) estimada por la DGI (AE – DGI 2013). Por último se agregó una estimación de la depreciación del capital como se consideró en la primera versión de las Cuentas Nacionales (BROU, 1965: A 64 – A 65); entre 1955 y 1967 representó el 3.8% del PIBpm (BCU, 1969). Amarante y Carella (2000) estimaron la depreciación como un 3.9% del PIB en el período 1989 – 1995 y teniendo en cuenta el importante aumento de la inversión privada en los últimos años, tomar un porcentaje del 4% del PIB se puede considerar un piso. El BCU sólo estima las rentas de la propiedad en la cuenta del *Resto del Mundo (RM)*, es decir, las que resultan de las relaciones con no residentes, que comprenden los dividendos y las utilidades de la Inversión Extranjera Directa (IED) así como los intereses de todas las operaciones. Cuando estos ingresos son reinvertidos total o parcialmente en el Uruguay, en la Balanza de Pagos (BP) se registra un egreso por el total de ingresos del capital extranjero y un ingreso por las cantidades reinvertidas. No son captados por las EH por qué corresponden a hogares que no residen en el país.

**Cuadro A.1 Ingresos del capital como porcentaje del PIBpm**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Total</b>	<b>27.8</b>	<b>29.4</b>	<b>32.5</b>	<b>29.8</b>	<b>30.3</b>	<b>29.0</b>	<b>28.1</b>
<b>1. Extranjero</b>	5.5	5.0	4.9	4.4	3.7	3.7	4.0
<b>1.1 Utilidades</b>	2.7	2.4	2.8	2.6	2.3	2.1	2.4
<b>1.2 Intereses</b>	2.8	2.6	2.1	1.8	1.4	1.6	1.6
<b>2. Nacional</b>	18.3	20.4	23.6	21.3	22.6	21.3	20.2
<b>2.1 Ut.Div.Int y R</b>	12.0	13.8	17.7	15.8	18.1	16.3	15.6
<b>2.2 Rem. Patrones</b>	4.5	4.4	3.9	3.7	2.7	3.0	2.9
<b>2.3 Dir. y Gtes</b>	1.0	1.2	0.9	0.8	0.7	0.8	0.7
<b>2.4 Evasión IRAE</b>	0.8	1.0	1.2	1.0	1.0	1.2	1.0
<b>3. Depreciación</b>	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0

Fuente: ECH del INE y SCN del BCU

Los salarios registrados en la EH (Cuadro A.2) se desagregan de acuerdo a los TO que consideran grupos de tareas similares (ILO ISCO 1988). En el ingreso total de las CO de Asalariados Privados y Asalariados Públicos se diferencian los salarios de obreros y empleados, y los de los de “otros” que incluye las Fuerzas Armadas (TO o), el personal político (TO 1) y los profesionales universitarios (TO 2). También Portes y Hoffman (2003) separaron los salarios de ejecutivos y profesionales universitarios.

**Cuadro A.2 Salarios (Sin Cuota Mutual) Como porcentaje del PIB pm**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Total</b>	<b>21.8</b>	<b>21.8</b>	<b>20.8</b>	<b>22.6</b>	<b>22.6</b>	<b>22.2</b>	<b>23.2</b>
<b>1. Obreros y Empleados</b>	17.6	17.2	16.4	17.2	17.6	17,2	18.1
<b>2. Profesionales</b>	3.9	4.3	4.0	5.1	4.6	4.4	4.7
<b>3.FFAA</b>	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
<b>4. Cargos políticos</b>	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3

Fuente: ECH del INE y SCN del BCU

## Bibliografía

Alvaredo, Facundo y Gasparini, Leonardo (2013). *Recent trends in inequality and poverty in developing countries*. Documento de Trabajo, No. 15, Universidad Nacional de La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), La Plata. En <http://hdl.handle.net/10419/127675>

Amarante, Verónica y Carella, Álvaro. (2000) Distribución del ingreso: ajuste a las estimaciones tradicionales y una propuesta alternativa. En *Quantum*, vol.5, número 11, pp. 16:37.

ASESORÍA ECONÓMICA (AE) – DGI. (2013) *Estimación de la evasión en el impuesto al valor agregado mediante el método del consumo 2000–2012*. Montevideo, DGI.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (BCU). (1969) Cuentas Nacionales. Montevideo, BCU.

----- (2009). *Revisión Integral de las Cuentas Nacionales 1997 – 2008. Metodología*. Montevideo: BCU.

BANCO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (BROU) (1965) Cuentas Nacionales. Montevideo, BROU

Burdín, Gabriel; Esponda, Fernando y Vigorito, Andrea (2015 a). “Desigualdad y altas rentas en el Uruguay: un análisis basado en los registros tributarios y las encuestas de hogares del período 2009–2011”. En: Jiménez, Juan Pablo (Ed.) *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*. Santiago de Chile, CEPAL.

Burdin, Gabriel; De Rosa, Mauricio y Vigorito, Andrea (2015 b), *Sectores de altos ingresos en Uruguay: participación relativa y patrones de movilidad en el período 2009–2012*; Serie Documentos de Trabajo DT 03/2015, Montevideo, Instituto de Economía.

COMISIÓN DE INVERSIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO (CIDE). (1966). *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1965 – 1974. Tomo I. desarrollo de la economía en su conjunto. Capítulo V La distribución del ingreso*. Montevideo, CIDE, pp. 215 – 223.

De Rosa, Mauricio y Vigorito, Andrea (2015) *Los vínculos entre la distribución personal y funcional del ingreso: Una exploración para Uruguay en base a registros tributarios*. Montevideo CEF – FCEA.

De Rosa, Mauricio; Siniscalchi, Sabrina; Vigorito, Andrea & Willebald, Henry (2016) *El estado del arte de los estudios distributivos en Uruguay*. Montevideo, IECON – CEF

Giometti, Bruno (2015). *Evolución de los ingresos de los sectores populares entre 2001 y 2013*. Montevideo: Jornada de Economía Crítica de Uruguay. ICD.

INSTITUTO DE ECONOMÍA (IECON) (1971) *La distribución del ingreso en Uruguay (Aproximación cuantitativa para el departamento de Montevideo)* 2 v. Santiago, Chile. /Instituto de Economía.

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (ILO) (1988). *International Standard Classification of Occupations*. Ginebra, ILO.

Notaro, Jorge (2016) Procedimiento de cálculo de los ingresos del capital. Uruguay, 2008 – 2014. En academia.edu

Notaro, Jorge (2018) “La distribución social del ingreso: el caso de Uruguay, 2008 – 2014” *Cuadernos del CLAEH Vol. 37, Núm. 107 (2018)*.

En <http://claeht.edu.uy/publicaciones/index.php/cclaeht/issue/current>

Oyhantçabal, Gabriel y Sanguinetti, Martín (2017). “El agro en Uruguay. Renta del suelo, ingreso laboral y ganancias”. En *Problemas del desarrollo*. Volumen 48, Edición 189.

Piketty, Thomas (2013) *Le capital au XXI siècle*. Paris. Éditions du Seuil.

PIT –CNT (2016) *Propuestas tributarias del PIT CNT*. Recuperado en <http://www.cuestaduarde.org.uy/investigacion/economia/otros-documentos/item/475-propuesta-tributarias-del-pit-cnt>.

PIT –CNT (2018) *XIII Congreso Nacional Ordinario del PIT-CNT*, Montevideo, PIT CNT

Wulff Gobetti, Sergio y Orair, Rodrigo Otavio (2017) “Tributação e distribuição da renda no Brasil: novas evidências a partir das declarações tributárias das pessoas físicas” *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 37, n° 2 (147), pp. 267–286.





# LOS DUEÑOS DE LA TIERRA (Y DE LA RENTA) EN URUGUAY, 2000-2020

GABRIEL OYHANTÇABAL BENELLI<sup>4</sup>

*“La propiedad privada es una gran injusticia. El mundo puede decirse sin equivocarse, es de todos. El que viene al mundo viene con el derecho de poner los pies, por lo menos en él. Y, tal como está organizada la sociedad, hay muchos que nacen sin tener donde asentar sus pies. La propiedad, en realidad, no debe ser de nadie, o más bien dicho, debe ser de todos; y la entidad que representa a todos es la sociedad.”*

(JOSÉ BATLLE Y ORDÓÑEZ, 1925)

## Tierra y terratenientes en Uruguay

Poca duda cabe que la cuestión de la propiedad y distribución de la tierra de uso agropecuario ha sido uno de los ejes estructurantes de la sociedad uruguaya. Esta centralidad deriva de las múltiples dimensiones que resultan del régimen de acceso y propiedad de la tierra que incluyen aspectos ligados al proceso económico, la estructura (y lucha) de clases, el poder político, la inserción internacional, el derecho, el ambiente y la soberanía.

Sin embargo, detrás de estas manifestaciones del proceso de vida social se encuentra un aspecto bien mundano: quién controla, organiza y apropia los frutos de la actividad agraria, para el cual la tierra es el medio de producción por excelencia.

---

<sup>4</sup> Profesor adjunto del Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Agronomía (UdelaR). Doctor en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores. Miembro del comité editorial del portal de debates Hemisferio Izquierdo.

Así, la cuestión de la propiedad de la tierra remite en definitiva a cómo se apropia la renta de la tierra, una porción de plusvalía que termina en los bolsillos (y cuentas bancarias) de una clase social particular: los terratenientes. Por este motivo, el análisis de las formas históricas de la propiedad de la tierra refiere directamente a quiénes, cuántos y cómo son los terratenientes, cuál es la magnitud de su ingreso, cómo se expresan políticamente y cuál es su rol en el proceso de reproducción social.

No por casualidad Artigas procuró castigar a los “*malos europeos y peores americanos*” promoviendo el reparto agrario entre su base social<sup>5</sup>. También Batlle y Ordóñez que, un siglo después, intentó afectar los ingresos y el poder político de los terratenientes incrementando la contribución inmobiliaria rural (Moraes, 2008). El mismo intento reformista se reactivó hacia mediados del siglo XX, cuando el proceso de acumulación basado en exportaciones ganaderas (carne, cuero, lana) empezó a agotarse, lo que dinamizó diversas iniciativas de reforma agraria, que incluyeron desde la creación del Instituto Nacional de Colonización (INC) en 1948 (Juncal, 2019) hasta los diagnósticos del CINAM-CLAEH (1963) y la CIDE (1967) que pusieron en el binomio latifundio-minifundio la principal traba para el desarrollo de las fuerzas productivas y la modernización del país.

Finalmente, ya en pleno siglo XXI, la cuestión de la propiedad y distribución de la tierra volvió al debate público en un contexto caracterizado por el último *boom de commodities* (2003–2014), el fuerte dinamismo del mercado de tierras y el flujo de inversión extranjera directa (IED) en tierras (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019), en un proceso conocido a nivel global como acaparamiento de tierras o *land grabbing* (Borras Jr y Franco, 2012). De este período particular destacan en Uruguay iniciativas como la regulación de la titularidad de tierras por sociedades anónimas en 2007, la aprobación (en 2011) y posterior derogación (en 2013) por inconstitucional del Impuesto a la Concentración de Inmuebles Rurales (ICIR)<sup>6</sup>, la prohibición de la compra de tierras por parte de Estados extranjeros en 2014, y la reactivación de la compra de tierras por parte del INC luego de casi 40 años de inactividad.

A pesar de que hoy en día la *cuestión de la tierra*, y la *cuestión agraria* en general, no tenga la relevancia de un siglo atrás, entre otros motivos por el alto grado de urbanización de la sociedad uruguaya y la pérdida de peso relativo del sector

---

5 Se trata del “Reglamento provisorio de la Provincia Oriental para el fomento de la campaña y seguridad de sus hacendados” promulgado por José Artigas en 1815 (Caetano y Ribeiro, 2015).

6 Al mismo tiempo que se derogó el ICIR, el Parlamento aprobó el Impuesto al Patrimonio Agropecuario a los efectos de gravar los establecimientos agropecuarios cuyo patrimonio supere los 12 millones de unidades indexadas (unos 1,3 millones de dólares).

agropecuario en el PIB, Uruguay sigue siendo un país definido en la división internacional del trabajo por la exportación de bienes de origen agropecuario, de forma que la discusión en torno a la tierra y sus dueños, los terratenientes agrarios, sigue teniendo particular relevancia a la hora de comprender viejos y nuevos actores ligados al poder económico y político.

## **El mercado de tierras en Uruguay**

La expresión más evidente de las transformaciones en la propiedad de la tierra en Uruguay en las últimas dos décadas se evidencia al observar el fuerte dinamismo del mercado de tierras reportado por la Oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA, 2020). Desde el año 2000 hasta el primer semestre de 2020 se comercializaron 8,6 millones de hectáreas, con un promedio anual que osciló entre 150.000 y 800.000 hectáreas transadas. Se trata de una magnitud total de compraventas que, en el período 2000–2020, equivale al 52% de las 16,3 millones de hectáreas de superficie de uso agrario que relevó el Censo General Agropecuario de 2011 (DIEA, 2014). Si bien se trata de una cifra acumulada, que en un número importante de casos incluye la transacción de la misma propiedad en más de una oportunidad, el hecho de que más de la mitad del suelo agrario haya cambiado de manos habla de la magnitud de los cambios en la titularidad de la tierra registrada.

Si se analiza quiénes vendieron y quiénes compraron, se observa que del 2000 al 2019 las personas físicas perdieron 2,15 millones de hectáreas al mismo tiempo que las sociedades anónimas ganaron 2,1 millones de hectáreas. El mismo movimiento se observa si se analiza el cambio en la propiedad según nacionalidad, donde las personas físicas nacidas en Uruguay perdieron casi 2,2 millones de hectáreas, mientras las personas jurídicas ganaron 2,1 millones de hectáreas (DIEA, 2020). Estas cifras evidencian que, en los últimos 20 años, hubo un claro traspaso de la propiedad desde personas físicas nacionales hacia sociedades anónimas, cuyos accionistas pueden ser tanto nacionales como extranjeros. Sobre estos últimos, sabemos que la inversión extranjera directa (IED) en tierras de 2003 a 2015 acumuló 1.962 millones de dólares, cifra que permitió adquirir, dado el precio promedio anual de la tierra, unas 1,5 millones de hectáreas, que representan el 20,4% de las tierras transadas esos años (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Un dinamismo similar al mercado de compraventas se observa en el mercado de arrendamientos, donde el negocio no implica cambio de titularidad sino la cesión

del usufructo de la tierra a cambio de una renta. Entre el año 2000 y mediados de 2020, los contratos registrados<sup>7</sup> acumularon un total de 15,4 millones de hectáreas, con un promedio anual de contratos de arriendo nuevos que osciló entre 400.000 y 1,1 millones de hectáreas<sup>8</sup>.

Estas transformaciones se procesaron en el marco de un fortísimo crecimiento del precio promedio de las tierras de uso agropecuario. En el caso de las compraventas, el promedio nacional pasó de menos de 500 dólares la hectárea en el año 2000, a un monto que en la última década (2011–2020) promedió 3.500 dólares la hectárea, con un pico de 3.900 dólares en 2014. De este modo, en el conjunto del período 2000–2020, las compraventas de tierras acumularon 14.320 millones de dólares, con un promedio anual de 600 millones, pero con años (2008, 2011–2013) donde la inversión en tierras acumuló más de 1.000 millones de dólares. En el caso de los arrendamientos, estos pasaron de un promedio nacional de 28 dólares/hectárea en el año 2000 a un promedio de 133 dólares/hectárea en el período 2011–2020, con un máximo de 174 dólares en 2014. En el acumulado, los contratos de arrendamiento registrados acumularon un total de 1.623 millones de dólares, con un promedio anual en el entorno de los 80 millones de dólares.

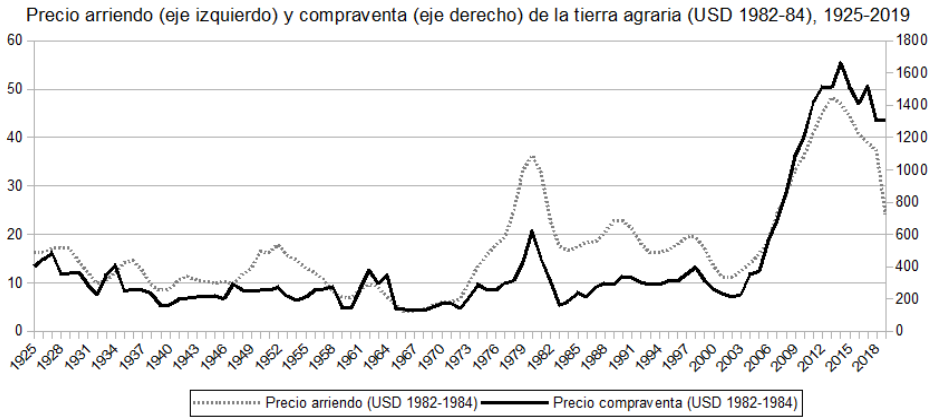
Lo que estas cifras evidencian no es otra cosa que un formidable crecimiento de la renta de la tierra agraria, en tanto mientras el precio de arriendo expresa el cobro de la renta el precio de compraventa expresa el cobro anticipado de las rentas futuras que arroja la explotación del suelo (Marx, 1981: 802). A los efectos de evidenciar este sustancial incremento, la Gráfica 1 presenta una serie de largo plazo (1925–2019) del precio de arriendo y compraventa de la tierra en dólares constantes.

---

7 Las cifras relevadas por las estadísticas agropecuarias surgen del procesamiento de los contratos de arrendamiento que se reportan a la Dirección General de Registros (DGR), dependiente del Ministerio de Educación y Cultura. De este modo, la estadística no releva los contratos informales entre partes no reportados a la autoridad pública.

8 El hecho de que la magnitud total y anual de tierras arrendadas supere a las compraventas, resulta de que la gran mayoría de los contratos oscilan entre uno y tres años de forma que la magnitud total implica el arriendo de la misma propiedad en varias oportunidades.

### Gráfico 1. Precio promedio de arrendamiento y compraventa de la tierra en Uruguay (USD 1982-1984), 1925-2019



Fuente: OYHANTÇABAL BENELLI (2019).

La gráfica está mostrando que, en el último siglo, la renta de la tierra agraria apropiada por los terratenientes nunca fue tan alta como en las dos últimas décadas. Su magnitud en dicho período, con base en las estimaciones de Oyhantçabal y Sanguinetti (2017, 2020), indica que la renta agraria capturada por los dueños del suelo se quintuplicó de 2000-2002 a 2011-2019, pasando de 320 a 1.650 millones de dólares, con un máximo de 1.900 millones de dólares en 2014. Se trata de una magnitud que, en términos relativos, representó en promedio un 40% del valor agregado bruto (VAB) agropecuario, superando al ingreso laboral (de asalariados, cuenta propia y patrones) que representó 33%, y a las ganancias apropiadas por los capitalistas que representaron un 27%. Esto indica que los terratenientes fueron durante los últimos veinte años la clase social que capturó la mayor porción del valor apropiado en el agro.

Esta constatación en torno a la magnitud absoluta y relativa de la renta de la tierra agraria en los últimos 20 años obliga a preguntarse quiénes son en la actualidad los terratenientes agrarios y cómo se distribuye entre ellos la renta agraria.

### Renta y terratenientes agrarios en Uruguay

Como se expuso antes, los terratenientes son una clase social determinada por la apropiación de la renta de la tierra. En este sentido, es indiferente si los dueños

de la tierra la arriendan a terceros o ellos son al mismo tiempo los capitalistas que explotan el suelo. Este es justamente el rasgo característico de la historia del Uruguay, donde en general los terratenientes son al mismo tiempo empresarios agrarios<sup>9</sup>, en lo que aquí proponemos llamar *terratenientes mixtos*, figura que incluye tanto al capitalista como al pequeño productor familiar dueño de la tierra.

Por otro lado, la existencia de empresas que arriendan la tierra evidencia que una parte de los terratenientes apropian la renta del suelo mediante el cobro de un alquiler a empresarios y productores familiares. A diferencia de los terratenientes mixtos, este tipo de *terrateniente puro* no participa de la producción agraria, pero recibe una porción de la plusvalía que apropia el sector. En este grupo hay desde personas físicas hasta personas jurídicas de todos los tamaños, e incluye también al Estado que participa como terrateniente agrario que arrienda tierras a pequeños productores familiares a través del Instituto Nacional de Colonización (INC).

De esta forma, a pesar de que la noción de terrateniente en Uruguay se asocia generalmente al latifundista ganadero, es importante enfatizar que no existe un único tipo de terrateniente. Por el contrario, es posible distinguir entre capitalistas agrarios que al mismo tiempo son terratenientes; productores agrarios familiares que al mismo tiempo son dueños de la tierra; y dueños del suelo que lo arriendan, lo que incluye desde particulares y sociedades anónimas que “*viven de rentas*”, hasta el propio Estado.

Una forma de aproximarse a su peso relativo en el período 2000–2019 es analizar como se distribuyó la renta de la tierra agraria entre los terratenientes a partir del trabajo de Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017, 2020) (Cuadro 1). Este trabajo muestra que en dicho período la renta agraria acumuló 21.800 millones de dólares. De este total, 37% fue apropiado por los *terratenientes puros*, 47,2% por *capitalistas-terratenientes*, 8% por *productores familiares-terratenientes* y otro 8% por el Estado, si sumamos lo que este apropió vía INC y mediante impuestos a la propiedad de la tierra.

Son varias las conclusiones que se pueden extraer de las cifras anteriores. En primer lugar, que de los *terratenientes mixtos*, la fracción capitalista (el *terrateniente-capitalista*) fue la más beneficiada, apropiando por concepto de renta agraria 10.300 millones de dólares en 2000–2019. Este es un resultado lógico dado que son los mayores propietarios de tierras en Uruguay. Para tener una referencia, la renta

---

9 Los censos agropecuarios muestran que la propiedad de la tierra es la principal forma de tenencia, con un rango que oscila entre 54% (1951) y 70% (1980), seguida por la tierra arrendada que oscila entre 43% (1951) y 22% (1980).

que apropiaron representó 7,1% de la plusvalía total<sup>10</sup> del Uruguay en 2000–2019, a lo que hay que sumarle lo apropiado por concepto de ganancias por el capital invertido en maquinaria, instalaciones, insumos y fuerza de trabajo.

**Cuadro 1. Distribución de la renta agraria, datos agregados 2000–2019 en miles USD y como % de la plusvalía (PV) total de la economía**

	<b>Millones USD</b>	<b>% total renta</b>	<b>% PV total economía</b>
<b>Terratenientes</b>	8.078	36,9%	5,5%
<b>Capitalistas</b>	10.330	47,2%	7,1%
<b>Productores familiares</b>	1.722	7,9%	1,2%
<b>Estado</b>	1.738	7,9%	1,2%
<b>Total</b>	21.868	100,0%	15,0%

Fuente: Oyhantçabal Benelli y Sanguinetti (2017 y 2020), Oyhantçabal Benelli (2019).

Con datos del último censo agropecuario, realizado en 2011, se puede afirmar que esta clase está conformada por la fracción terrateniente de los 15.777 establecimientos “no-familiares” identificados por Tommasino et al. (2014). Si para el total de establecimientos agropecuarios aproximadamente el 70% son total o parcialmente propietarios del suelo, con este ratio se podría suponer que los terratenientes-capitalistas abarcaban en 2011 a unas 11.000 empresas. Es más, si se pone el foco en los 8.000 establecimientos (propietarios o arrendatarios) de más de 500 hectáreas que según el censo de 2011 controlaban el 78% de la superficie productiva nacional, con el mismo supuesto se obtiene que unas 5.500 empresas agropecuarias embolsaron en 2011 unos 500 millones de dólares por concepto de renta de la tierra.

A su vez, dentro de este grupo se puede discriminar una “cúpula” de grandes propietarios utilizando un relevamiento reciente de grandes empresas agropecuarias (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019). Dicho estudio obtuvo para el período 2011–2015 que las 40 empresas más grandes controlaban 1,9 millones de hectáreas, es decir, el 11% de la superficie productiva nacional. De ese total, 31 empresas eran propietarias del suelo y controlaban en el entorno de 1,45 millones de hectáreas. Entre las principales empresas más importantes se encuentran las forestales Montes del Plata, UPM, Global Forest Partners y Weyerhaeuser, que realizan inversiones de largo plazo dado el ciclo de producción de Eucalyptus y pinos; la

<sup>10</sup> La plusvalía total surge de la actualización de las estimaciones realizadas para mi tesis de doctorado (Oyhantçabal Benelli, 2019). En 2000–2019 la plusvalía total acumuló 146.000 millones de dólares, promediando unos 10.500 dólares por año en el período 2011–2019.

empresa diversificada fundada en Uruguay Union Agriculture Group (UAG), que canaliza fondos de inversión extranjeros, la empresa Ana Paula, propiedad del brasileño Ernesto Correa. Si bien la gran mayoría de las empresas de la cúpula son transnacionales, que incluso incluyen a empresas que tienen como accionistas a Estados extranjeros (son los casos de Montes del Plata, UPM y New Zealand Farming Systems), también existen grandes capitales nacionales que expandieron sus activos en las dos últimas décadas.

Por otro lado, la fracción “pobre” del terrateniente mixto está conformada por los productores *familiares-terratenedientes*. Se trata de un grupo peculiar, de difícil conceptualización para las ciencias sociales, en tanto contiene elementos del asalariado al auto-explotar la fuerza de trabajo familiar, elementos del capitalista al ser propietario de medios de producción, y elementos del terrateniente cuando hay propiedad del suelo. A los efectos de este artículo, interesa destacar que apropiaron bajo la forma de renta 1.700 millones de dólares en 2000–2019, equivalentes al 1,2% de la plusvalía apropiada a nivel nacional en el período. En términos cuantitativos, los denominados productores familiares, que incluye la fracción arrendataria y la terrateniente, abarcaba en 2011 a 25.580 establecimientos agropecuarios, los cuales tenían en promedio 100 hectáreas de tierra (Tommasino et al., 2014). De este total, si se aplica el promedio nacional según el cual el 70% era propietaria de la tierra, se obtiene que los productores familiares-terratenedientes eran unos 19.185 establecimientos agropecuarios.

El otro gran tipo de terratenientes son los *puros*, entre los que se puede distinguir a los propietarios públicos y los privados. El gran terrateniente público en Uruguay es el INC, propietario de unas 400.000 hectáreas que arrienda a colonos, en su mayoría productores familiares, a precios subsidiados que representan aproximadamente un 50% del valor de mercado<sup>11</sup>. Por este concepto el Estado apropió en 2000–2019 unos 170 millones de dólares, que utilizó para el propio financiamiento del INC. A esta cifra, hay que sumar en el reparto lo apropiado por el Estado a través de impuestos<sup>12</sup> a la propiedad de la tierra, mediante los cuales recaudó unos 1.530

---

11 Este subsidio en los hechos supuso una apropiación de renta por los colonos de unos 20 millones de dólares anuales en el período 2011–2019, lo que en cierto sentido los convierte también en pequeños terratenientes.

12 Los tributos que gravan a los propietarios de la tierra son la Contribución Inmobiliaria Rural, fijada como un 1,25% del valor catastral de la tierra (que es siete veces más bajo que el precio de mercado); el Impuesto al Patrimonio Rural, reinstalado parcialmente en 2007 e incrementado en 2013 que abonan unos 1400 propietarios que pagan una tasa de entre 0,7% y 3% sobre su patrimonio; y el Impuesto de Enseñanza Primaria (reinstalado en 2015). En 2019 estos por estos tres tributos se recaudaron unos 130 millones de dólares, lo que representó un 9% de la renta apropiada por los terratenientes dicho año.



millones de dólares en 2000–2019. Ambas fuentes llevan la magnitud de renta de la tierra apropiada por las arcas públicas a unos 1.700 millones de dólares, equivalente al 1,2% de la plusvalía total apropiada en el país en dicho período.

De todos modos, entre los *terratenientes puros* la “parte del león” se la llevan los propietarios privados que viven de arrendar sus tierras, los que en 2011 controlaban alrededor del 30% de la superficie productiva agraria (DIEA, 2014). Este grupo, sin tener ninguna función en la producción, apropió 8.000 millones de dólares en el período 2000–2019. Esta cifra fue el 5,5% de la plusvalía total apropiada por el capital en Uruguay y es equivalente, aproximadamente, a dos plantas de celulosa tipo UPM2. A quiénes y a dónde fue a parar esa cuantía de riqueza no lo sabemos, en tanto la información sobre los propietarios del suelo que no son productores agrarios es muy precaria. Sin embargo, a partir de información preliminar e investigaciones en curso es posible comenzar a aproximarse a la comprensión de este grupo.

En el caso de los propietarios particulares, la información es muy escasa, y sería necesario investigar con profundidad la información que surge de la Dirección General de Catastro para comprender mejor sus características. Sin embargo, sí se sabe un poco más sobre los propietarios institucionales, un tipo de terrateniente conformado por fondos de inversión y pensiones que desde la década de 1990 compró tierras para atesorar capital en un contexto de fuerte inestabilidad en los mercados financieros mundiales y, en simultáneo, para apropiarse la creciente renta de la tierra que resultó del último *boom de los commodities* (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Los casos paradigmáticos de esta nueva forma de propiedad incluyen a una importante diversidad de fideicomisos que han canalizado a diversos tipos y tamaño de inversores para comprar tierras. Un relevamiento preliminar de los mismos muestra que desde 2011 se crearon 13 fideicomisos que incluyen en todos los casos la compra de tierras<sup>13</sup> y, según el proyecto, también la inversión en activos fijos (plantaciones forestales, infraestructura para riego, etc.). En su conjunto, los fidei-

13 El “Fideicomiso Financiero Fondo de Tierras Uruguay” lanzado en 2013 es un caso paradigmático. Este fideicomiso invirtió 52 millones de dólares en alrededor de 13.000 hectáreas repartidas en 8 establecimientos. Su único negocio es la apropiación de renta mediante el arriendo de los campos bajo su propiedad y la eventual ganancia que surja del diferencial entre el precio de compra y de venta de los campos. Hasta el momento el negocio no parece ser muy promisorio en tanto en la última calificación (5/2020) se reporta una tasa de capitalización (cap-rate) de 0,8% en 2019, una reducción en el valor de los campos con respecto al precio de compra de 16,5% y una alta proporción de los campos sin arrendar (43%).

comisos relevados implican o implicaron una emisión total de 1.230 millones de dólares, de los cuales alrededor del 70% se destinó o destinará a la compra de unas 220.000 hectáreas de tierra (Oyhantçabal Benelli, 2020). En tanto el fideicomiso es un instrumento financiero para la canalización de inversiones, es necesario analizar quiénes compraron participaciones en los mismos para identificar a los terratenientes. Aquí es donde los fondos de pensión nacionales, las AFAPs, aparecen como los principales inversores con más de 1.100 millones de dólares desde 2011 (Ferrés, 2019). Esto evidencia que son los fondos de pensión nacionales los accionistas mayoritarios de estos instrumentos financieros, mostrando que la compra de tierras aparece como una inversión equivalente a otras inversiones financieras como la compra de bonos de deuda.

Asimismo, entre las AFAPs destaca el caso de República AFAP, que en su página web informa que tiene inversiones en 53.000 hectáreas forestadas y en 34.000 hectáreas de uso agrícola-ganadero como accionista mayoritario en parte de los fideicomisos antes mencionados. En tanto se trata del único fondo previsional público, propiedad de los bancos del Estado (BROU, BSE y BPS), se está, al igual que con el INC, ante un terrateniente público pero que opera en el derecho privado y con la misma lógica que los terratenientes privados, en tanto no tiene como finalidad facilitar el acceso a la tierra a productores familiares sino apropiarse de la renta agraria y atesorar valor en la tierra.

Con base en el análisis de los diferentes tipos de terratenientes, en el Cuadro 2 se sintetiza la información sobre distribución de la tierra y de la renta para el año 2011, por ser el año de la realización del último censo agropecuario. No se incluye la información de los fideicomisos porque los mismos recién comenzaron a comprar tierras en 2012.

## Cuadro 2. Distribución de la renta por tipo de terrateniente

	Número	Superficie	Superficie/ propietario	Renta/mes (USD)	Renta total (millones USD)	Renta total (%)
<b>Terrateniente familiar</b>	19.185	1.712.240	89	648	162	11%
<b>Terrateniente capitalista</b>	11.833	7.962.780	673	4.884	751	49%
<b>Cúpula empresarial</b>	31	1.447.740	46.701	338.953	137	9%
<b>Terratenientes “puros” (s/INC)</b>	sd	4.851.840	sd	sd	458	30%
<b>Estado (INC)</b>	1	375.400	375.400	1.362.308	18	1%
<b>Total</b>	sd	16.350.000	sd	sd	1.525	100%

Fuente: Oyhantçabal Benelli (2020).

## A modo de cierre

Como quedó en evidencia a lo largo del texto, los terratenientes agrarios siguen siendo un actor central en la dinámica de clases del Uruguay, y por lo tanto su comprensión es clave para tener una panorámica más completa del poder económico y político en nuestro país. Si bien los terratenientes-capitalistas siguen siendo el terrateniente más importantes en términos de área controlada y renta de la tierra apropiada, es necesario superar la imagen del terrateniente asociada exclusivamente a la gran estancia ganadera. Estos siguen siendo un actor clave, para lo cual basta ver el rol de la Asociación Rural del Uruguay como expresión principal de la burguesía y los terratenientes agrarios, sin embargo, han ganado protagonismo otro tipo de terratenientes como las grandes empresas forestales y los fondos de inversión y pensiones. Al mismo tiempo, también queda en evidencia que el Estado sigue siendo un actor marginal en el reparto agrario, que controla apenas 3% del territorio nacional, y que apropia solo 10% de la renta que llega a los terratenientes.

Por otro lado, sigue existiendo una importante laguna de información sobre los aquí llamados terratenientes puros, en particular sobre su fracción conformada por personas físicas, al tiempo que tampoco sabemos mucho sobre los usos finales de la renta de la tierra en Uruguay. Avanzar en la comprensión de este punto, tanto en las características sociológicas de este grupo social como en los destinos que tiene la apropiación de una masa de plusvalía que surge de ventajas naturales extraordinarias y no es fruto del trabajo humano, es estratégico a la hora de pensar un proyecto soberano de desarrollo.

## Bibliografía

- Borras Jr., Saturnino y Franco, Jeniffer (2012) "Global land grabbing and trajectories of agrarian change: A preliminary analysis". *Journal of agrarian change*, 12(1), 34-59.
- Caetano, Gerardo y Ribeiro, Ana (2015) *Tierras, reglamento y revolución: Reflexiones a doscientos años del reglamento artiguista de 1815*. Montevideo, Planeta.
- CIDE (Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico) (1967) *Estudio económico y social de la agricultura en el Uruguay*. Montevideo, CIDE.
- CINAM y CLAEH (1963) *Situación económica y social del Uruguay rural*. Montevideo, Mosca Hermanos.

DIEA (2014) *Censo general agropecuario 2011. Resultados definitivos* (p. 142). Montevideo, Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.

DIEA (2020) *Anuario estadístico agropecuario 2020*. Montevideo, Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.

Ferrés, Daniel (2019, octubre 28) Las inversiones alternativas de las AFAP. *El País Uruguay*. En <https://www.elpais.com.uy/economia-y-mercado/inversiones-alternativas-afap.html>

Juncal, Agustín (2019) Debates sobre colonización agraria en Uruguay (1942–1948). En *XII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires.

Marx, Karl (1981) *El capital: Crítica de la economía política. Tomo 3: El proceso global de la producción capitalista* (12ª, Vol. 1–3). Buenos Aires, Siglo XXI.

Moraes, María Inés (2008) “Guerra, fiscalidad y cuestión agraria en el Uruguay del siglo XX: el caso de la Primera Guerra Mundial”. En *XXI Jornadas de Historia Económica*, Caseros, Argentina.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel (2019) *La acumulación de capital en Uruguay 1973–2014: Tasa de ganancia, renta del suelo agraria y desvalorización de la fuerza de trabajo* [Doctorado en Estudios Latinoamericanos, UNAM]. En [https://ru.dgb.unam.mx/handle/DGB\\_UNAM/TESo1000788646](https://ru.dgb.unam.mx/handle/DGB_UNAM/TESo1000788646)

Oyhantçabal Benelli, Gabriel (2020). *Renta agraria y terratenientes en Uruguay, 1955-2015 (inédito)*. Departamento CCSS, FAgro, UdelaR.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel y Narbondo, Ignacio (2019) “Land grabbing in Uruguay: New forms of land concentration”. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 40(2), 201–219.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel y Sanguinetti, Martín (2017) “El agro en Uruguay: Renta del suelo, ingreso laboral y ganancias”. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48(189), 113–139.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel y Sanguinetti, Martín (2020) *Actualización series renta de la tierra, salarios y ganancias 2016–2019*.

Tommasino, Humberto; Cortelezzi, Ángela; Mondelli, Mario; Berbejillo, José y Silva Carrazona, María Eugenia (2014) “Tipología de productores agropecuarios: Caracterización a partir del Censo Agropecuario 2011”. En *Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria*, 2014. Montevideo, OPYPA.

# INCIDENCIA DE LA HERENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA EN URUGUAY

EVELIN LASARGA<sup>14</sup>

*“El orden social actual no satisface nuestra fórmula de ideal, fundamentalmente en dos aspectos: en la organización presente de la herencia, y en la organización presente de la propiedad de la tierra (tal vez, con más precisión, debimos decir: en la combinación de ambas).”*

CARLOZ VAZ FERREIRA, 1922.

## Herencia y meritocracia

El estudio de la desigualdad ha cobrado mayor relevancia en los últimos años, luego de que durante gran parte del siglo pasado se mantuviera en un segundo plano a nivel político y académico. Desde la ciencia económica se destacan los aportes de Anthony Atkinson y Thomas Piketty, que junto a otros autores han vuelto a instalar en la agenda el fenómeno de la desigualdad, así como los efectos que tiene la herencia sobre ella. Sin embargo estas temáticas han estado presentes tanto en otras disciplinas como la sociología o la filosofía como en la esfera de la razón pública. Sin ir más lejos, el filósofo uruguayo Carlos Vaz Ferreira postula: “la desigualdad presente en el punto de partida, sobrepasa: es demasiada” y concibe a la herencia como producto de la costumbre que “embota los sentimientos”. Y es que esta idea no surge de Vaz Ferreira, sino que se considera que en la evolución del derecho romano la herencia fue consagrada por la costumbre y no por el uso

---

<sup>14</sup> Magister en Economía por la Universidad Nacional de La Plata y candidata a doctora por la misma universidad. Consultora en evaluación de políticas públicas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

del pensamiento racional. Más aún, el cuestionamiento a la herencia está también presente desde corrientes liberales en los inicios de la revolución francesa y la norteamericana, en el entendido de que la riqueza debe ser producto del esfuerzo y no de la herencia proveniente del Antiguo Régimen.

Desde la teoría económica, uno de los principales argumentos a favor de la herencia consiste en que facilita la acumulación de riqueza, que luego puede transformarse en inversión y generar efectos derrame en la economía. Sin embargo, dicho argumento está lejos de ser una discusión saldada, con vasta evidencia empírica en favor y en contra. Así, la distribución de los recursos de una sociedad entre sus integrantes es el problema económico normativo por excelencia, y requiere posicionarse en alguna definición de justicia (Atkinson y Bourguignon, 2000). Si se considera que la cantidad de recursos varía en función de su distribución, se introduce uno de los problemas más importantes de la ciencia económica conocido como el *trade-off* entre eficiencia y equidad, que postula que las políticas redistributivas suelen introducir distorsiones en la economía que hacen que esta funcione por debajo de sus posibilidades de producción. La relación causal entre desigualdad y crecimiento ha sido ampliamente discutida, si bien desde el punto de vista empírico se constata una relación inversa entre crecimiento y desigualdad del ingreso (Alvaredo y Gasparini, 2015), es decir, se observa que los países de mayor crecimiento son los de menor desigualdad. Cabe destacar que en el caso del Uruguay en los años posteriores a la crisis del 2002, se produjo una reducción de la desigualdad conjuntamente con un mayor crecimiento económico.

Uno de los posicionamientos más extendidos en cuanto a la justicia social y económica responde al concepto de meritocracia. En términos generales parece ser más aceptado que las diferencias en las habilidades y desventajas innatas o en las necesidades deben ser consideradas en pos de la justicia social, pero no así las diferencias en el esfuerzo. Hay quienes postulan que éstas resultan de diferencias en los gustos y otros factores controlados por los individuos y son producto de expresiones individuales de libertad más que síntomas de inequidad. De esta forma, la herencia como institución social podría enmarcarse entonces dentro del primer grupo de diferencias, ya que se trata de una fuente de recursos arbitraria, que se debe a circunstancias externas al individuo y no es producto del esfuerzo. Pero incluso el esfuerzo depende de variables arbitrarias tales como la influencia de grupos de referencia, contactos, transmisión de habilidades productivas, entre otras, por lo que ni aún en ausencia de herencia se cumpliría la idea de la meritocracia.

La evidencia empírica disponible a nivel nacional e internacional muestra que la desigualdad de la riqueza es bastante más elevada que la desigualdad del ingreso. Sin embargo, cabe destacar que la desigualdad de la riqueza puede trasladarse al ingreso, por varios motivos. Por un lado, el ingreso proveniente de la propiedad se distribuye en forma más desigual que el ingreso proveniente del trabajo y las tasas de crecimiento de las grandes fortunas suelen ser mayores que las de las pequeñas. Otros factores operan en el mismo sentido, tales como la herencia de poder, la tendencia al emparejamiento selectivo (matrimonios integrados por personas de similar situación socio-económica que llevan a que se conserve el patrimonio en una misma clase social), las posibilidades de inversión en capital humano y factores institucionales. De esta forma, las desigualdades en la riqueza y el ingreso no son producto de la desigualdad en el esfuerzo y el mérito, sino que también incide un sinnúmero de factores externos a los individuos.

En ese sentido, Atkinson (1983) identifica una serie de factores que influyen en la distribución de la riqueza. Entre ellos menciona el tamaño de la familia, las pautas de matrimonio, las pautas de herencia y el comportamiento ahorrador de las nuevas generaciones. Por su parte, Piketty (2000), sostiene que el principal canal de transmisión de las desigualdades es la herencia. Sin embargo, existen otros canales tales como la transmisión de habilidades productivas por las cuales el individuo no es responsable, de los gustos y ambiciones a través de la concepción de prestigio o status social, de los grupos de referencia con que los individuos comparan sus logros socioeconómicos (los agentes más pobres tienen menos incentivos a invertir en capital humano ya que tienen menos que demostrar a sus grupos de referencia), el diferencial de natalidad entre ricos y pobres, la segregación residencial y la discriminación por características heredadas, así como también por restricciones de crédito, que configuran que la riqueza inicial sea determinante clave de las desigualdades. Por último, cabe acotar que si la esperanza de vida de los individuos está correlacionada positivamente con la riqueza, a través del acceso a mejores servicios de salud, hábitos de vida, etc. a priori representa otra ventaja para las dinastías ricas frente a las pobres, ya que tienen más tiempo para acumular riqueza.

En suma, aún sin entrar en discusiones acerca de la pertinencia de asegurar un nivel de vida mínimo independientemente del mérito, si aceptamos que los resultados económicos deben estar asociados al grado de esfuerzo realizado, las desigualdades observadas en los resultados económicos de los individuos en término de riqueza e ingreso ciertamente no son totalmente explicadas por diferencias en el grado de esfuerzo, sino que una gran parte responde al azar, según se nazca en determinada familia con cierto nivel de riqueza. Por otra parte, si bien

la pobreza y el comportamiento de los pobres han sido ampliamente estudiados desde distintas ramas de las ciencias sociales, no ha ocurrido lo mismo con los ricos. Avanzar en esa línea podría poner en jaque algunos de los argumentos a favor de la herencia. Cabe preguntarse cómo responden los ricos ante la herencia, en particular, si el saberse heredero genera desincentivos al esfuerzo y por lo tanto a la inversión en capital humano y capital físico y sus presuntos efectos positivos sobre la economía. También cabe preguntarse hasta qué punto la imposición a la herencia generaría desincentivos a la inversión, evasión, etc., así como también cual es el diseño impositivo más adecuado. En ese sentido, surge la cuestión de la importancia de la objetividad de la ciencia y la determinación de su agenda, así como también repensar las instituciones sociales desde el pensamiento crítico y la evidencia empírica en lugar de la costumbre y la inercia.

## **La herencia en la esfera regional e internacional**

Hay una enorme diferencia en la cantidad de estudios sobre la herencia entre América Latina, y Europa y Estados Unidos, donde el tema ha sido ampliamente investigado con diferentes metodologías y fuentes de datos. Esta diferencia responde a que América Latina no cuenta con la disponibilidad de datos de los países desarrollados.

A nivel internacional, diversos estudios encabezados principalmente por Piketty, basados en registros de impuestos a la propiedad y cuentas nacionales, obtienen para algunos países europeos que luego de un descenso en el período de entreguerras, el peso de la herencia sobre la riqueza nacional se ha incrementado y continúa haciéndolo. El creciente peso de la riqueza pasada sobre la riqueza presente se explica por una tasa de crecimiento del capital mayor a la tasa de crecimiento de la economía, lo que permite predecir que en el futuro la herencia tendrá cada vez mayor importancia. Para Europa y Norteamérica los resultados difieren según el país, el período estudiado y la fuente de datos utilizada.

Los antecedentes para el caso de América Latina son escasos, lo cual se explica en gran parte por la baja disponibilidad de fuentes de datos. Torche y Spilerman (2006) realizan un estudio de la riqueza de los hogares en Latinoamérica a partir de encuestas, las cuales como se verá más adelante no son una buena fuente de datos para estudiar la riqueza y la herencia. Los autores explican que la alta concentración de la riqueza en América Latina tiene sus raíces en la estructura



económica colonial, donde una pequeña élite europea era propietaria de buena parte de los recursos naturales. Además, se realizó un análisis de mecanismos de transmisión de riqueza intergeneracional para Chile, en el que se encuentra que el nivel de vida y la riqueza de los descendientes está directamente determinado por la riqueza de sus progenitores, a través de herencias o transferencias entre vivos.

Para el caso uruguayo, hay muy poco acumulado en el estudio de la herencia, sus características y su efecto en la distribución de la riqueza, si bien se siguen realizando esfuerzos por echar luz sobre un tema tan relevante como postergado. Sin embargo, existen algunos trabajos que investigan la distribución de la riqueza. Encontramos un primer antecedente en Amarante et al. (2010) donde se hace una primera aproximación a la distribución de la riqueza en Uruguay y a la forma de medirla. Un dato interesante mencionado en dicho trabajo tiene que ver con la distribución de la tierra. Con información relevada por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, un estudio comparativo realizado por la FAO obtiene que en Uruguay el índice de Gini<sup>15</sup> de la propiedad de la tierra es 0,79, un valor alto para la región y el mundo.

En un estudio más reciente, De Rosa (2018) utiliza el método de capitalización para estimar el nivel, composición y distribución de la riqueza. El trabajo se realiza para Uruguay en el año 2012 y se sirve de diferentes fuentes de datos, tanto registros tributarios como encuestas. Los resultados de la investigación muestran que la riqueza se encuentra fuertemente concentrada en Uruguay, con un índice de Gini superior al 0,82. A su vez, encuentra que las formas de riqueza que se distribuyen de forma más desigual son la financiera y empresarial. Estos resultados son coincidentes con la evidencia internacional que muestra, tal como fue mencionado, que la riqueza se distribuye en forma más desigual que el ingreso y los activos financieros<sup>16</sup> en forma más desigual que los activos reales<sup>17</sup>.

Sanroman y Santos (2017) analizan la distribución conjunta del ingreso y la riqueza en Uruguay en base a la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos, comparando los resultados con Chile, España y Estados Unidos. Un primer resultado apunta que cerca del 19% de los hogares uruguayos hereda su residencia principal (que representa el 55,2% de los activos y el 52,3% de los pasivos de los hogares), mientras que el 3% la recibe como un regalo. En cuanto a la distribución de riqueza afirman

15 Medida de desigualdad que toma valor 0 en caso de igualdad total en la distribución de determinada variable y 1 en caso de desigualdad total.

16 Incluyen depósitos bancarios, acciones, bonos entre otros.

17 Incluyen vivienda, tierras, inversiones en infraestructura, vehículos, joyas, etc.

que Uruguay es menos desigual que Chile y EEUU y más que España. También encuentran que los años de educación, la edad de los miembros del hogar, su composición y las herencias son las principales fuentes de heterogeneidad para el ingreso y la riqueza. Para ésta última obtienen que las herencias son el principal determinante dentro de las fuentes de heterogeneidad consideradas (entre ellas ciclo de vida, composición familiar, educación y región). Las herencias también inciden en los ingresos de los hogares, pero en una menor magnitud.

Por último, en la siguiente sección se presentan los resultados un trabajo realizado para Uruguay por Agustoni y Lasarga (2019) acerca de la herencia.

## **La herencia en Uruguay**

Los resultados obtenidos en el estudio de Agustoni y Lasarga (2019) sobre la herencia en Uruguay posiblemente representan una cota inferior, un escenario de mínima en la real incidencia de la herencia en la distribución de la riqueza. Esto se debe a distintas limitaciones en la fuente de datos utilizada. Al no contar con registros administrativos de la herencia, el estudio se basa la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU) realizada por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Se trata de una sub-muestra de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) 2012, siendo representativa a nivel nacional, que incluye información no relevada en ECH acerca de los activos de los hogares y la forma en que fueron obtenidos. Cabe realizar algunas puntualizaciones acerca de este tipo de fuente de datos. En primer lugar, es sabido que las encuestas están afectadas por la sub-declaración, y particularmente en el caso de la riqueza, por una gran cantidad de datos faltantes. Esto afecta particularmente a los encuestados con mayor nivel de ingreso y riqueza que declaran menos de lo que en realidad poseen. A su vez, el valor de los activos puede ser difícil de estimar o directamente desconocerse. De todas formas, se realizaron esfuerzos metodológicos en la encuesta para subsanar estos problemas a través de imputaciones de los datos faltantes, si bien posiblemente los problemas no hayan sido del todo corregidos. Una ventaja de las encuestas sobre los registros administrativos es que permiten obtener información sociodemográfica y cubrir a toda la población, incluyendo a los sectores informales.

Además de los problemas inherentes a las encuestas de riqueza, esta base de datos tiene otras limitaciones. Por un lado, no cuenta con datos sobre herencia de

activos financieros, los cuales representan una parte importante de la riqueza de los individuos, lo que nos lleva a acotar el análisis a los activos reales y como ya se ha mencionado, los activos reales se distribuyen en forma menos desigual que los financieros. Por otro lado, para las deudas no hipotecarias no cuenta con datos acerca de su obtención, por lo que acotamos el análisis a la riqueza real bruta, es decir, sin considerar la deuda. Alguna evidencia internacional muestra que la riqueza neta de deudas se distribuye en forma más desigual que la riqueza bruta, con hogares con riqueza neta negativa, por lo que los resultados obtenidos en el presente trabajo podrían ser aún más pronunciados si se consideraran los activos financieros y la deuda.

Se define como herencia, tanto a la riqueza que pertenecía a otro individuo pero fue obtenida legalmente por la muerte del mismo, como a las transferencias o regalos intergeneracionales entre vivos, de manera de incluir todos los factores arbitrarios en la transmisión intergeneracional de la desigualdad. De todas formas los montos de regalos captados en la encuesta son bajos. Debido a las limitaciones de la encuesta ya mencionadas, se considera la riqueza como la suma de los distintos activos relevados<sup>18</sup> (vivienda<sup>19</sup>, tierra, negocios, etc.) valorados a precios de mercado.

Por último, cabe destacar que en esta encuesta no es posible observar los casos en los que el individuo heredó un activo, lo vendió, y con el dinero obtenido realizó una compra o lo mantuvo como activo financiero, ya que en ese caso la encuesta lo registra como vivienda o negocio comprado o como activo financiero, a pesar de haber sido obtenido en primera instancia por una herencia, por lo que también por ello podrían resultar subestimados los resultados de la investigación. En síntesis todo apunta a que como se mencionaba al inicio de la sección, los resultados a continuación subestiman el verdadero peso de la herencia.

En cuanto a la proporción de personas poseedoras de riqueza, los resultados muestran que cerca del 71% tiene algún tipo de riqueza, donde un 69% de las personas son propietarias de vivienda y un 17% lo son de negocios, en tanto que solo un 23% de la población posee riqueza heredada. Desde la perspectiva del stock total de riqueza, se obtiene que cerca de un tercio del total de riqueza proviene de herencias. Los otros dos tercios provienen en la mayor parte de riqueza creada o

---

18 Otra limitación de la encuesta consiste en que tampoco se consulta acerca de la forma de obtención de los activos reales diferentes de vivienda y negocios, es decir, vehículos, joyas, etc. por lo que para el análisis de la herencia no son considerados.

19 En lo que respecta a la riqueza inmobiliaria, la encuesta sólo releva la forma de obtención de la vivienda principal y otras tres propiedades inmobiliarias, por lo que quedaría subestimada la riqueza real y la herencia de aquellos que poseen más de cuatro propiedades.

comprada. El cuadro a continuación muestra un panorama de la distribución de la riqueza y la herencia.

**Cuadro 1. Riqueza comprada y heredada, vivienda y negocios heredados por decil<sup>20</sup> de riqueza.**

Decil	Riqueza total	Riqueza comprada	Riqueza heredada	Vivienda heredada	Negocios heredados
1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
4	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,1%
5	2,0%	2,0%	1,9%	2,4%	0,0%
6	3,7%	3,8%	3,4%	4,1%	0,3%
7	5,9%	6,0%	5,6%	7,0%	0,0%
8	9,3%	10,4%	6,5%	8,1%	0,2%
9	15,7%	18,2%	9,8%	10,9%	5,0%
10	63,1%	59,2%	72,3%	67,0%	94,4%
<b>Total</b>	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>1% superior</b>	28,2%	22,4%	41,5%	31,5%	83,7%
<b>5% superior</b>	49,9%	44,2%	63,0%	55,8%	93,4%

Fuente: Agustoni y Lasarga (2019). Elaboración propia en base a EFHU.

Como podemos observar, el decil más rico se apropia de aproximadamente un 63% del total. A su vez, se observa que el 1% más rico capta más de un cuarto de la riqueza y el 5% superior de la distribución casi la mitad. En cuanto a los activos que componen la riqueza, los negocios son los que se encuentran más concentrados. El 1% más rico de la población posee casi un 72% y el 5% más rico posee aproximadamente un 86% de los negocios. La vivienda se encuentra distribuida en forma más igualitaria que los negocios aunque la concentración también es evidente. La mitad de la población más pobre se apropia de casi un 4% de la vivienda, mientras que el 10% más rico casi un 60% del total de riqueza inmobiliaria.

Si analizamos la forma de obtención de la riqueza, la riqueza heredada muestra mayores niveles de concentración, dado que el decil más rico se apropia de un 72% de la riqueza heredada frente a un 59% de la comprada. A su vez, el 1% y 5%

<sup>20</sup> Grupos de la población ordenada de menor a mayor según la riqueza per cápita del hogar, que resultan de fraccionarla en diez subgrupos con el mismo número de miembros.

superior detentan el 41,5% y 63% de la riqueza heredada, mientras en la riqueza comprada estos valores son del 22,4% y 42,2%. Estos datos evidencian que la riqueza heredada presenta una mayor concentración en los sectores más ricos de la población, ya que en los primeros cinco deciles no parecen existir diferencias significativas entre ambos tipos de obtención de riqueza.

La vivienda y los negocios heredados presentan una distribución muy concentrada. Si bien la vivienda heredada se distribuye de forma más desigual que la vivienda en términos generales, cabe destacar la concentración en la distribución de los negocios heredados. El 1% más favorecido se apropia de un 83,7% de los negocios heredados.

Los índices de desigualdad confirman que la riqueza heredada es la variable que se encuentra más concentrada, con un índice de Gini de 0,95 frente a un valor de 0,72 para el nivel general de la riqueza<sup>21</sup>. A su vez, existe una marcada diferencia con las mediciones de Gini para ingresos, siendo el valor de este índice de aproximadamente 0,4 en los últimos años según datos del Banco Mundial. Otros índices de desigualdad también muestran esta tendencia.

Al analizar si estos niveles de desigualdad están explicados por variables sociodemográficas, se observa que el promedio de edad de los adultos del hogar explica muy poco de la desigualdad de la riqueza total y la riqueza heredada, y lo mismo ocurre por tipología del hogar. El clima educativo del hogar, definido como los años promedio de educación de los adultos del hogar, explica la desigualdad más que las variables antes mencionadas pero aún así el porcentaje es bajo, alrededor de un 15% de la desigualdad de la riqueza total y un 23% de la riqueza heredada.

Aplicando otras metodologías, el estudio obtiene que el tamaño del hogar incide negativamente en la tenencia de riqueza lo cual es coherente con los patrones de fecundidad en Uruguay donde los hogares más pobres son los que tienen más hijos. Además, se constata que el pertenecer a un hogar compuesto por mujeres con hijos también tiene una incidencia negativa en la tenencia de riqueza. Para hogares donde el promedio de edad es mayor a 60 años, hay un diferencial de riqueza sobre el resto de los hogares, lo cual es coherente con la acumulación de riqueza a lo largo del ciclo de vida. El clima educativo del hogar, el pertenecer a un hogar heredero y a un hogar dueño de negocios, impactan positivamente en la tenencia de riqueza, siendo la de mayor impacto de estas tres el pertenecer a un

---

<sup>21</sup> Es inferior al obtenido por De Rosa (2018), lo cual en parte se debe a las limitaciones empíricas de las encuestas para el estudio de la riqueza ya mencionadas.

hogar heredero, y la de menor impacto el clima educativo del hogar. Este resultado apoya la hipótesis de que la riqueza no depende del esfuerzo sino de la herencia, ya que la variable de educación, que puede asumirse como una aproximación al esfuerzo realizado, presenta una incidencia notablemente inferior a la que tiene la herencia. Resulta interesante el análisis de la interacción entre educación y herencia tales como diferenciales en los retornos a la educación entre herederos y no herederos, si bien esto no es abordado en el estudio<sup>22</sup>.

## Comentarios finales

La herencia como institución social parece ser producto de la costumbre y la inercia y no de la concordancia con las nociones de justicia social y económica socialmente aceptadas como la meritocracia. Así, los cuestionamientos a la herencia han estado presentes a lo largo de la historia. En el período reciente, se ha avanzado en el abordaje del tema desde la ciencia económica buscando aportar evidencia empírica acerca de las implicancias reales de la herencia sobre el desempeño económico de los individuos, si bien América Latina y particularmente Uruguay aún se encuentran en desventaja en ese sentido.

Los resultados disponibles para el caso uruguayo, a pesar de presentar limitaciones empíricas, arrojan luz sobre la incidencia de la herencia en la distribución de la riqueza. Dado que la mayoría de esas limitaciones actúan en el sentido de subestimación de la herencia, podemos afirmar que los resultados aquí presentados en cuanto al peso de la riqueza heredada en la riqueza total corresponden una cota inferior. Un primer resultado muestra que cerca de un tercio de la riqueza es heredada, por lo que la herencia puede hacer la diferencia en la distribución de la riqueza. A su vez, hay una gran acumulación en la parte alta de la distribución, donde el 10% más rico se apropia de un 63% de la riqueza y el 1% más rico de un 28% siendo estos porcentajes más elevados si se trata de riqueza heredada, la cual es más desigual que la riqueza obtenida por otros medios.

Por su parte, la condición de heredero, de dueño de negocios y de promedio de edad mayor a 60 años (debido al ciclo de vida y los patrones de mortalidad), son los factores que más inciden en la posesión de riqueza de los hogares, en particular, la

---

22 Para mayor detalle de estas estimaciones ver: <http://www.iecon.ccee.edu.uy/die-05-19-incidencia-de-la-herencia-en-la-distribucion-de-la-riqueza-real-bruta-en-uruguay/publicacion/680/es/>

condición de hogar heredero, que es la de mayor incidencia en todos los percentiles. Además, resulta llamativo que el clima educativo tenga una incidencia baja en la posesión de riqueza, coincidentemente con los resultados de Sanroman y Santos (2017). Estos resultados permiten concluir que la actual distribución de la riqueza depende en gran parte de condiciones presumiblemente arbitrarias, no controladas por las personas, sino que provienen de su origen familiar y no del mérito personal.

De esta forma, resulta evidente la necesidad de mayores estudios sobre la temática y por tanto de ampliar y mejorar las fuentes de datos. Los esfuerzos de información pueden en última instancia generar grandes ganancias en términos de bienestar social a través de la mejora de la eficiencia y la calidad de las políticas públicas. Como ya fue mencionado, se trata de un tercio de la riqueza total, por lo que tal como lo planteaba Vaz Ferreira hace unos 100 años y sigue siendo motivo de debate, la herencia puede ser una variable de interés a la hora de diseñar la estructura impositiva, donde la actual tributación a las transferencias intergeneracionales en Uruguay solo considera el Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales, que consiste en un 3% o un 4% del valor del patrimonio según el parentesco y no es un impuesto progresivo. Otro mecanismo de acción en ese sentido surge de la evidencia aportada desde la economía comportamental, que muestra que la provisión de información que permita corregir sesgos en la autopercepción de la ubicación en la distribución del ingreso y la riqueza mejora la disposición a pagar impuestos y la aprobación de las políticas públicas. El rol del Estado es fundamental en la generación de estos y otros posibles mecanismos en pro de la igualdad de oportunidades y la mejora de los incentivos.

## Bibliografía

Alvaredo, F. y Gasparini, L., 2015. *Recent Trends in Inequality and Poverty in Developing Countries*. Handbook of Income Distribution, Volúmen 2a. Editorial North Holland.

Amarante, V. et al., 2010. *La distribución de la riqueza en Uruguay: elementos para el debate*. Colección Art. 2. Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC). Universidad de la República.

Atkinson, A.B., 1975. *The economics of inequality*. Clarendon Press, Oxford University Press, London.

Atkinson, A.B., 2013. *Wealth and inheritance in Britain from 1896 to the present*. CASE Papers n° 178, Centre for Analysis of Social Exclusion, LSE, London.

Bertola, G., 2000. *Macroeconomics of Distribution and Growth*. Handbook of Income Distribution, Volumen 1. Editorial North Holland.

De Rosa, M., 2018. *Wealth distribution in Uruguay: capitalizing incomes in the dark*. Serie Documentos de Trabajo, DT 07/2018. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.

Fleischacker, S., 2004. *On Adam Smith's Wealth of Nation: A Philosophical Companion*. Princeton, NJ and Oxford: Princeton University Press.

Haslett, D., 1986. *Is Inheritance Justified?* Philosophy and Public Affairs 15 (2).

Piketty, T., 2011. *On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050*. The Quarterly Journal of Economics, 2011, volume 126, issue 3.

Piketty, T. y Zucman, G., 2015. *Wealth and inheritance in the long run*. Handbook of Income Distribution, Volúmen 2b. Editorial North Holland.

Piketty, T., Postel-Vinay, F. y Rosenthal, J., 2011. *Inherited vs self-made wealth: theory & evidence from a rentier society (Paris 1872–1937)*. Paris School of Economics (PSE). Working Papers n°2011–23.

Sanroman, G. y Santos, G., 2017. *The joint distribution of income and wealth in Uruguay*. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.

Torche, F. y Spilerman, S., 2006. *Household wealth in Latin America*. Research Paper 2006/114. Helsinki: UNU-WIDER.

Vaz Ferreira, C., 1963 [1922]. Sobre los problemas sociales. En Obras Completas, Edición Homenaje de la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay, Tomo VII. Montevideo: Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay.



SEGUNDA PARTE.  
**LOS GRUPOS DOMINANTES Y SU REPRODUCCIÓN.**



## **ELITES EMPRESARIALES EN URUGUAY: ¿QUE NOS PUEDE APORTAR AL ESTUDIO DE LA DINÁMICA DEL PODER ECONÓMICO Y LA DESIGUALDAD SOCIAL?**

MIGUEL SERNA<sup>23</sup>

El artículo discute la pertinencia, fundamentación y contribución de estudiar las elites empresariales. En función de ello, se identifican distintos tipos de elites que integran los elencos dirigentes de empresas (propietarios, directores, manager, asesores, de empresas y asociaciones empresariales). Se presentan distintos métodos utilizados y dimensiones de análisis de los diferentes rasgos que configuran el reclutamiento, formación, trayectorias y redes sociales de las elites empresariales. Por último, se reflexiona sobre las dos caras de las elites empresariales en Uruguay, sus fuentes de poder y sus contrapesos.

### **Las elites: un objeto de estudio incómodo para la mesocracia uruguaya.**

Los estudios sobre las elites dirigentes (políticas, económicas, culturales, etc.) generan resistencias múltiples.

Resistencias en la opinión pública y en la sociedad contemporánea en general de utilizar o mencionar el término de elites, porque se tratan de sociedades modernas construidas en base a las ideas de igualdad y libertad de los individuos independientemente de su origen social o cultural. Decía Mannheim (1957), las sociedades

---

23 Profesor Agregado, Dedicación total, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, y Departamento de Administración, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Investigador Nivel II SNI (Uruguay), Doctor en Ciencia Política UFRGS (Brasil), Sociólogo, UdelaR (Uruguay).

modernas al instalar en la agenda pública la idea de igualdad, ponen en cuestión las distancias y jerarquías sociales heredadas. El propio origen etimológico de la definición de elites (así como los autores clásicos de la teoría social elitista Michels, Mosca y Pareto (Bolivar Meza, 2002)) ha sido asociado a una carga valorativa de las antiguas concepciones aristocráticas de la sociedad, refiriendo a significados como “minorías omnipotentes”, a la atribución de un estatus social “distinguido”, de la “elite de la nobleza”, de la asociación entre posición y capacidad dirigente, que es la base de la “ideología de la meritocracia”, de un conjunto integrado por individuos destacados por sus talentos y méritos, en contraste con el resto de la sociedad de las “masas”.

Sin embargo, las sociedades contemporáneas no han eliminado las fuentes de poder, las formas de concentración de autoridad en los procesos de toma de decisiones, o de los mecanismos de reclutamiento selectivo y excluyente, en función de los cuales emergen grupos dirigentes, en definitiva, elites.

Resistencias para su uso legítimo en instituciones modernas que cuestionan y muchas veces niegan la propia existencia de las elites. En la escuela y el sistema educativo construido en base a una concepción meritocrática de igualdad de oportunidades y de capacidades de los individuos. La política democrática basada en la idea del ciudadano con igualdad de derechos ante la ley y con la capacidad de empoderar o destituir gobiernos electos, cuestiona la propia existencia y reproducción hereditaria de las elites. Del funcionamiento de la economía capitalista que sigue apelando a la virtud del mercado “competitivo” regulado por reglas impersonales donde los agentes económicos individuales son seleccionados por mecanismos abiertos y de mérito, así como los consumidores que eligen libremente, en función de los que reciben merecimientos, retribuciones y recompensas materiales.

Sin embargo, los estudios sobre el funcionamiento y resultados de los sistemas educativos muestran la persistencia de mecanismos de segmentación interna y de reproducción de desigualdades educativas y sociales. Las democracias representativas contemporáneas y de masas se fundamentan en la delegación del poder en sus dirigentes políticos, y no dejan de estar atravesadas por contradicciones y cuestionamientos entre la igualdad cívica y legitimidad democrática de los ciudadanos y el distanciamiento relativo con las elites políticas. Más aún aparece en el funcionamiento de los mercados, marcados por las crecientes desigualdades que producen en términos de la distribución de bienes, servicios y riqueza en la sociedad.

Resistencias a su reconocimiento por parte de los propios agentes, de los dirigentes políticos, las elites del campo económico o del ámbito de la cultura. Los que están en posiciones de mando y en las jerarquías de las instituciones tienden a negar públicamente su acceso privilegiado a la toma de decisiones y control de los recursos de poder. Es frecuente el discurso de presentación pública de dirigentes como iguales y minimizar sus cuotas de poder, actitudes austeras o vergonzantes que no muestran el poder que tienen, aunque lo ejercen en la práctica la mayoría de las veces en forma oculta. Discursos y prácticas que se encuentran en formas recurrentes en distintos tipos de elites.

Resistencias, al momento de la investigación, donde las elites marcan la jerarquía y distancia social en los objetos de estudio legítimos. Los temas relevantes para su estudio son las políticas públicas, las políticas hacia la parte baja de la sociedad, la pobreza; son los resultados del funcionamiento del sistema, los mercados, los públicos, y la población, etc. Por el contrario, las elites y la toma de decisiones de quienes ejercen el poder de los sistemas no aparece en la agenda, ni es considerado relevante y menos pertinente para su estudio.

A todo ello se suman, algunos mitos de la idiosincrasia nacional del Uruguay. El legado histórico de desarrollo y de democracia excepcional en el contexto regional, junto a la persistencia del imaginario idealizado “mesocrático” y de una sociedad “amortiguadora” de aversión al conflicto extremo. Una sociedad con un peso social y simbólico de las clases medias ha tendido a minimizar el papel que cumplen los sectores populares y altos en la estructura social.

Las elites en el campo económico a su vez tienen varias particularidades. La producción y distribución económica son de dimensiones centrales en el establecimiento de las distancias y desigualdades sociales. Pero al mismo tiempo la desigualdad económica está inmersa en un cúmulo de contradicciones para su estudio entre la noción abstracta e impersonal del capital y la cara humana de la riqueza y la pobreza. De una riqueza opaca “escondida” de difícil acceso con múltiples obstáculos para su registro y de una pobreza creciente visible, registrada y medida en forma recurrente.

Algunos autores señalan que ha habido “timidez” de los sociólogos y obstáculos metodológicos para el estudio de los sectores sociales de la “alta burguesía” (Pinçon, Pinçon-charlot, 2007), unido a la “discreción” social de estos grupos que no procuran tener una visibilidad pública en su vida social cotidiana.

La riqueza no es sólo una categoría abstracta de capital, sino que se trata de grupos sociales específicos, de clases privilegiadas y grupos de la “alta sociedad” que tienen rasgos subjetivos, de relaciones “personales y humanas” que disfrutan y se apropian en forma privada de la riqueza, y en círculos sociales cerrados y exclusivos, varios organizados en torno a lazos familiares. Al mismo tiempo no sólo se trata de grupos de herencia, se observan también procesos internos de movilidad social en la cúspide de la riqueza, entre los individuos y grupos que participan, de minorías que van variando su integración personal.

Las elites de la riqueza si bien tienen zonas de intersección y entrecruzamiento con las elites económicas no agotan ni muestran la totalidad y complejidad de las elites que controlan el campo de la estructura de poder económico. Las fuentes de riqueza, bienestar y de recursos económicos, así como la complejidad de sus mecanismos de propiedad y control –muchas veces elusivas para su estudio-, ha generado un creciente interés en comprender otro aspecto del poder económico, que es la diferenciación y zonas de intersección entre la propiedad y el control. De los dirigentes con posiciones, roles y tareas especializadas en el control, administración, y ejercicio de autoridad. Las elites dirigentes, se conforman pues, como un grupo privilegiado para su estudio, con elementos comunes y diferenciados derivado de la división de posiciones jerárquicas entre ellos y de la diferenciación de tareas en las funciones de mando. Elites con redes y nodos, multiniveles, que operan en ámbitos locales, nacionales y globales.

## **¿Quiénes componen las elites empresariales?**

Realizar una cartografía de las elites empresariales contemporáneas es una tarea ardua y compleja que involucra diversos pivotes de poder económico. En una primera instancia es importante analizar la estructura y distribución del mundo empresarial, para poder identificar el núcleo de empresas grandes y los principales grupos económicos que integran la economía de un país. En el Uruguay por ejemplo, de acuerdo a los datos del último directorio de empresas de acuerdo a su tamaño realizado por el Instituto Nacional de Estadística en 2016, tan sólo el 2,7% de las empresas eran consideradas grandes, en tanto el 97,3% eran pequeñas y medianas empresas. A ello, hay que sumar las microempresas que son numéricamente cuatro veces más que el total de empresas grandes y PYMES. A su vez, una mirada con mayor profundidad de las 864 grandes empresas, cuando se utilizan criterios internacionales de tamaño, algunos muy simple, como el número de ocupados y

el ingreso anual, el subuniverso se reduce aún más a apenas 43 grandes empresas. Luego se pueden incorporar otras dimensiones relevantes de la estructura económica como la rama de actividad y la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (Serna, González, 2018).

El paso siguiente, consiste en el análisis de los actores, los elencos dirigentes, a través de los Directorios de las empresas. Los directorios de grandes empresas son un ámbito clave para identificar dirigentes de empresas, una parte de los cuáles están vinculados con la propiedad de las mismas, siendo accionistas directos o delegados de socios mayores. Los directores ocupan un lugar privilegiado en la geografía y arquitectura de poder empresarial, al tiempo que establecen relaciones contradictorias de subordinación y dependencia con el poder de los accionistas e inversores. La integración interpersonal (de conocimiento, amistad o parentesco) de los directorios y de directorios cruzados entre distintas empresas permite también explorar la formación de relaciones de empresas en grupos o redes empresariales. Del análisis de los directorios se puede desprender la existencia de accionistas y conglomerados de propiedad común, de corporaciones transnacionales, de grupos familiares, políticos, religiosos, etc.

Un escalón más abajo entre los dirigentes de empresas, se encuentra el mundo de los managers, del cuerpo gerencial especializado en la administración cotidiana de las empresas. Se trata de un grupo estratégico e intersticial para la organización de la autoridad y el ejercicio del control de las empresas. La gerencia participa del ejercicio del poder, al tiempo que ocupan una posición de mando con un grado de autonomía ambiguo, entre la lealtad y subordinación a los intereses de la empresa, debido a la dependencia e incertidumbre en la modalidad de contratación con las mismas. Se trata además de un grupo heterogéneo, con estratificación y diferenciación interna en la estructura jerárquica de las empresas. Desde la alta gerencia estratégica responsable en la orientación general de las empresas, hasta el bajo clero compuesto por la diversificación de gerencias por área y sucursales encargadas de transmitir la cadena de mando hacia los cuerpos intermedios y subalternos de toda la organización.

Otro grupo relevante en la integración de las elites empresariales está conformado por los expertos, los asesores de empresas, individuales u organizados en diversos tipos de centros de consultoría –estudios contables, jurídicos, económicos, etc.–, y de investigación o especializados en la producción de discursos e ideas, los denominados “think tanks”. Estos grupos no aparecen directamente vinculados a la propiedad y control directo de las empresas, no obstante, según la coyuntura,

cumplen un papel creciente en la articulación de grupos económicos y redes de empresas, en la defensa de los intereses empresariales, así como en la legitimación pública del campo empresarial en los medios de comunicación masiva. Además estos grupos pueden ser relevantes en la articulación y activación de redes entre grupos locales, nacionales e internacionales.

Por otro lado, se encuentran los dirigentes de las asociaciones colectivas de representación de intereses del empresariado local. En este ámbito se encuentran las tradicionales cámaras gremiales nacionales de los principales sectores económicos del país, la asociación y la federación rural, la cámara de industrias, la cámara nacional de comercio y de servicios, y la cámara mercantil de productos. Pero a su vez existen una variedad de asociaciones gremiales a nivel de sectores de actividad específicos, algunas muy relevantes, sea por su lugar en la estructura económica -como el sector exportador-, o por el entramado local de redes sociales que movilizan -como CAMBADU-, o por tratarse de sociedades comerciales de localidades concretas, o de redes de socialización empresarial -por ejemplo, la asociación de dirigentes de marketing-.

Una última mención, de esta enumeración no taxativa, se encuentra los dirigentes empresariales que incursionan en la política. Este grupo de elites, es variable en tamaño, en la forma y magnitud de participación en la vida política, sea a nivel de organizaciones partidarias, ocupación de cargos políticos o puestos de dirección en la alta gestión pública de la administración o del sector empresarial del Estado. Sea en los bastidores del Estado, o en la vida pública de partidos y gobiernos, la creciente visibilidad en la agenda pública de empresarios es un elemento que merece profundizar su significado, sentido e impacto político. La centralidad que históricamente han ocupado los partidos políticos en la organización de la política y control del Estado en el Uruguay, ha tendido a minimizar el papel de los empresarios -sea a título personal o colectivo- en el campo político. Sin embargo, en coyunturas de crisis, así como en tiempos de estabilidad democracia, diversos estudios muestran que la participación política de dirigentes provenientes del campo empresarial es bastante significativa. De acuerdo a un estudio reciente, el 17% de los políticos del Parlamento y gobierno nacional tienen trayectorias previas en el mundo empresarial (Serna, Bottinelli, 2018). Un aspecto interesante para su análisis, es la irrupción y movilidad discontinua de dirigentes empresariales entre el sector privado y público. Lejos de tener un impacto menor, los fenómenos de “puerta giratoria” de dirigentes de pasajes entre el sector privado y público -y viceversa-, cumplen un papel relevante para comprender mecanismos



de relacionamiento interelites políticas y económicas, así como por la generación de riesgos de captura de la política pública por parte de intereses particulares.

## ¿Que estudiar?

Lo primero, parece obvio, aunque no tiene nada de evidente, es poder determinar quiénes son los que pertenecen a las elites, y para ello existen al menos tres métodos operacionales (Codato, Perissinotto, 2016). El método posicional que consiste en identificar las posiciones de autoridad en las organizaciones y asociaciones empresariales. Este parece ser el camino más simple y objetivo, indagar la estructura formal de autoridad. No obstante, aunque es sea el primero en recurrir, no es para nada sencillo ni nítido, las estructuras de autoridad no están siempre visibles en ámbitos públicos, ni los organigramas formales son tan explícitos. Algunas posiciones son visibles al interior de la organización empresarial, como la gerencia general, pero la relación entre gerencia y directores, y que estructura de directorio o consejo están por encima de la gerencia no siempre está en el dominio público. Las relaciones entre directorios y propietarios, entre directorios y accionistas, entre directorios y la alta gerencia o gerencias estratégicas, no se establecen la mayoría de las veces en estructuras formales, sino más bien en relaciones informales y de confianza, teñidas de intereses particulares en disputa.

Es en ese momento, donde es útil recurrir a otros métodos, como el reputacional o el decisional. La reputación refiere al estatus e influencia social atribuida, aunque parece algo inmaterial y simbólico, es como generalmente la mayoría de las empresas reconocen a sus dueños y fundadores, más aún cuando hay redes de parentesco. El método decisional por su parte, el más difícil pero preciso porque indaga sobre los procesos de toma de decisiones efectiva, en los que juegan arenas de acción y relaciones formales e informales dentro de las organizaciones y asociaciones.

Los métodos de estudios de las elites suponen una fuente recurrente de innovación metodológica, de utilización de métodos mixtos cuantitativos y cualitativos, y el trabajo con múltiples fuentes de datos (Serna, 2019). De una parte, la búsqueda de datos objetivos, confiables y plausibles de medición. De otro lado, la necesidad de recurrir a técnicas cualitativas de observación etnográfica, para identificar a los elencos dirigentes y sus relaciones, la entrevista en profundidad a los actores concretos para comprender la lógica de las prácticas, posiciones y redes que

conforman las organizaciones, así como la búsqueda de saberes expertos, para calibrar la confiabilidad y validez de los datos disponibles.

La etapa de construcción de la lista de los integrantes de las elites es clave ya que su inclusión está directamente relacionada con fuentes de poder, la ocupación de posiciones y el desempeño de roles de los agentes desde los cuáles controlan recursos y ejercen su autoridad y poder económico.

A partir de esa primera etapa de construcción del objeto, se despliegan otras dimensiones relevantes para el análisis de las elites.

El análisis sociográfico consiste en explorar el peso de la herencia social a través de las propiedades sociales de origen (social background) de las elites económicas, se trata de determinar el contexto y condiciones sociales de origen de los dirigentes en la pirámide social, especialmente en la cúspide superior. Las marcas de la posición de clase social en la estructura económica, particularmente de la propiedad de patrimonio y medios de producción, así como el lugar de residencia –los barrios y viviendas privilegiadas- y la estructura familiar son los mecanismos de reproducción más tradicional de las clases altas. Asimismo, en las condiciones sociales de origen juega también un papel importante factores sociales como el peso de las estructuras tradicionales de dominación de género y generaciones, notorio por los sesgos en la masculinización y envejecimiento relativo de las elites económicas.

Luego, para tener una comprensión menos estática y más dinámica de la relación entre estructura social y elites, los conceptos de reclutamiento, formación y trayectorias de los dirigentes son herramientas heurísticas muy útiles para el análisis social.

El reclutamiento refiere al proceso de selección que se produce entre los múltiples candidatos y los individuos que efectivamente son seleccionados en la carrera hacia las posiciones privilegiadas y altas de las organizaciones, asociaciones e instituciones del campo empresarial. Proceso que tiene diversos peldaños, agentes responsables de la selección, hasta los círculos y relaciones sociales más íntimas de quienes ocupan las posiciones encumbradas e inciden en los sucesores y en los mecanismos de delegación del poder.

La formación de las elites es también una dimensión relevante para entender el proceso de conformación de grupos y elencos dirigentes. Formación en sentido amplio, desde el campo de las instituciones educativas, sus carreras y diplomas en distintos niveles, hasta los ámbitos de capacitación, encuentro y socialización

de los cuadros directivos en instituciones y asociaciones culturales del campo empresarial.

La reconstrucción de las trayectorias biográficas de los dirigentes en múltiples dimensiones (familiar, residencial, educativa, ocupacional y profesional) es muy útil para comprender tanto las estrategias de reclutamiento y reproducción, como los caminos de movilidad social. El análisis desde el punto de vista de la trayectoria de los directivos permite sopesar el peso que tuvo el origen social, la formación de capital educativo y cultural, con la participación y pertenencia a redes y grupos sociales, e identificar si existieron acontecimientos o eventos cruciales que impulsaron, fortalecieron o giraron el camino o carreras hacia puestos privilegiados en la estructura de poder.

Luego de identificados los actores, sus trayectorias, sus mecanismos de reclutamiento y formación, el último paso, no menos importante que los otros, consiste en el análisis de las relaciones y redes sociales intra e interelites empresariales (Cárdenas, 2016). Esta dimensión de análisis procura progresivamente inferir desde las trayectorias individuales a los patrones o tipos sociales en los mecanismos de reclutamiento y formación, a la identificación de relaciones y redes sociales entre los dirigentes que integran las elites empresariales. El estudio se basa en establecer la existencia de relaciones o redes sociales, su densidad, magnitud, estructura, posiciones, nodos y roles, así como diversos niveles –local, nacional, internacional y global- de funcionamiento en la trama más general que abarca a toda la elite empresarial.

Por otro lado, el análisis relacional de la elite empresarial no se limita a su integración interna de individuos, grupos y asociaciones, sino también es relevante incorporar la perspectiva de explorar el análisis de redes interelites con otros campos de la sociedad, como la política y la cultura.

Para el análisis interelites algunos conceptos elaborados desde los estudios de elites son relevantes para su abordaje, especialmente para comprender las relaciones entre elites económicas y políticas.

La irrupción de dirigentes del campo económico al campo político, los denominados “outsiders”, o “amateurs”, cuya catapulta está dada por las ventajas de la plutocracia, del dinero o patrimonio económico que les permite a algunos dirigentes decidir usar dichos recursos para ingresar y presentarse como candidatos para aspirar una posición en el poder político. A pesar de que estos candidatos “outsiders”, son percibidos con desconfianza por las estructuras partidarias, ya hace un

tiempo el sociólogo Wright Mills (1956) advertía que cumplían un papel relevante en facilitar la comunicación y coordinación interelites económicas, políticas y militares en puestos decisivos claves para la formulación de gobiernos y políticas públicas, especialmente en áreas como la política económica.

Si bien, algunos integrantes de las elites económicas se deciden por disputar otras arenas de poder en la sociedad como la política partidaria, no es la inserción más frecuente. Lo más común es la práctica de influencia cotidiana en los bastidores de la política pública y la estructura estatal (Serna, Bottinelli, 2018). Dos conceptos se han utilizado para comprender las relaciones entre elites económicas y Estado. Los mecanismos de puertas giratorias, se han definido como los pasajes de dirigentes con puestos de relevancia en el sector privado hacia cargos decisivos claves del sector público y viceversa. La existencia de este tipo de mecanismos de puertas giratorias cumple un papel importante, de conocimiento interpersonal para el intercambio de experiencias prácticas y estrategias para la defensa y promoción activa de intereses particulares de empresas o ramas de actividades del sector privado sobre el sector público. Otro concepto utilizado en los estudios de elites son los riesgos de captura de las políticas públicas (Durand, 2016). Se refiere a la movilización activa de los recursos materiales, simbólicos y de poder de las elites económicas con la finalidad de obtener beneficios particulares en las decisiones de política pública y de la burocracia estatal. Esta movilización incluye una amplia gama de las diversas prácticas de influencia de las elites empresariales como ser, el financiamiento de campañas electorales y donaciones a los partidos políticos; prácticas clientelares y lobby sobre las burocracias públicas, los elencos parlamentarios y gabinetes de gobierno.

Por otro lado, también es relevante el análisis interelites entre las elites económicas y culturales en el plano del poder simbólico en la sociedad. Estudios más recientes han puesto el foco en el papel que tienen las instituciones y prácticas culturales en la legitimación social de las empresas y del funcionamiento de la economía. La actuación del empresariado para la difusión de sus ideas y creencias, desde medios de comunicación masiva, prensa o revistas, hasta una variedad de circuitos culturales, instituciones educativas, fundaciones culturales, desarrollo de prácticas de responsabilidad empresarial con la sociedad civil, lejos de tener un papel marginal, cumplen un papel relevante en la visibilidad y legitimación pública de empresarios, las empresas, sus prácticas y valores promovidos en la sociedad.

## Las dos caras de las elites empresariales en Uruguay

La investigación de la desigualdad en la cúspide de la sociedad es también una forma de abrir interrogantes sobre la persistencia en las formas de dominación, así como de los cambios sociales en curso.

Por un lado, la sociedad uruguaya no escapa, ni es ajena a las lógicas concentradoras del poder económico, lo que se traduce en la persistencia y resistencia de los mecanismos sociales de reproducción y cierre social de las clases altas, de la búsqueda de acaparamiento de privilegios materiales o simbólicos en las elites económicas. Las marcas de la herencia y el origen social (la residencia, el parentesco familiar, la masculinación de los cuadros directivos), así como del capital cultural y social (la formación en instituciones educativas y carreras selectivas, así como participación en lugares de socialización exclusivos) como elemento de distinción social se encuentran en la conformación de las elites empresariales.

Por otro lado, las elites empresariales, son heterogéneas en su integración social, dejando canales de movilidad y apertura a nuevos candidatos de diversos orígenes sociales y trayectorias profesionales.

Y entonces, ¿elites y poder económico concentrado o disperso? La respuesta, no es un presupuesto a priori, no obstante lo cual se han encontrado varios factores que han promovido históricamente las convergencias interelites orientadas a la protección y acaparamiento de privilegios sociales.

Más allá de la diversidad y heterogeneidad de agentes y actores, las elites empresariales han ejercido el papel de veto, salvaguarda y promoción de privilegios en el control de las fuentes de poder económico.

Este papel de veto y garantía se ha hecho más evidente en las coyunturas históricas de crisis económica y política donde las elites de las empresas y de las asociaciones empresariales han sido fieles portavoces de dichos intereses. Pero también se puede encontrar en los períodos de crecimiento económico y estabilidad política iniciativas y movilización proactivas de las elites empresariales para preservar privilegios y promover sus intereses.

El activismo social y político de las elites empresariales se traduce en diversas prácticas y estrategias. En el plano político, se producen las prácticas más tradicionales de lobby individual o gremial en los bastidores de la política para incidir en la captura de decisiones de gobiernos, las burocracias y las intervenciones estatales en la economía, pasando por las prácticas de pasajes y puertas giratorias entre sector

Elites empresariales en Uruguay:

¿que nos puede aportar al estudio de la dinámica del poder económico y la desigualdad social?

privado y público, hasta la aparición en forma intermitente en la participación directa en la arena de la política.

En el plano simbólico, por medio de la formación de las elites en instituciones educativas privadas y en carreras universitarias con patrones sociales selectivos. En forma paralela la promoción de circuitos culturales de difusión y legitimación pública de sus ideas, a través de nexos privilegiados con medios de comunicación masiva y prensa económica especializada.

En el plano social, las practicas de la participación en ámbitos de socialización y el patrocinio de circuitos sociales exclusivo de encuentro social e intercambio interpersonal, para activar y reforzar la formación y articulación de redes locales, nacionales y globales.

Del otro lado, la capacidad de acción coordinada entre las elites empresariales en Uruguay no ha sido muy orgánica porque ha estado atravesada de divergencias, intermitencia y discontinuidad en sus prácticas y estrategias de control de sus recursos de poder.

En el plano económico, por las dificultades del empresario local para conservar y expandir el control de la propiedad de las empresas y los medios de producción. La estructura de una economía de tamaño pequeña y dependiente ha hecho difícil la conservación de la propiedad de los medios de producción en manos locales. La expansión de la presencia de capital extranjero en el sector agropecuario y financiero, así como de grupos transnacionales en el control de las grandes empresas en los sectores industriales y de servicios debilitó las bases materiales del empresariado y grupos económicos locales, trasladando su poder al control de la gestión de las empresas, y fragmentando sus intereses entre los nichos de mercado doméstico o con asociaciones multinacionales.

En el plano social, su capacidad de organización social ha estado restringida a la defensa instrumental gremial, con una débil unidad ideológica y social entre dirigentes de elites empresariales y poca legitimidad pública, en comparación y contraste con la fortaleza colectiva de los actores sociales de los sectores populares (sindicatos y movimientos sociales).

En el plano político, si bien han tenido una acción de defensa instrumental de intereses recurrente en el tiempo, su capacidad de influencia en la política partidaria ha estado matizada y permeada por las divisiones partidarias. La elites rurales con sus preferencias históricas tradicionales de participación en el ala política conservadora del partido nacional y luego el período autoritario y posautoritarios

también hacia el partido colorado. La participación de las elites industriales, manageriales y de expertos en su forma tradicional en el partido colorado y en el ciclo reciente progresista canalizadas también en parte hacia el Frente Amplio. En los últimos años, se agrega la emergencia de liderazgos e iniciativas de creación de organizaciones políticas propias del empresariado dentro y fuera de los partidos tradicionales.

## Bibliografía

Bolívar Meza, R (2002). “La teoría de las élites en Pareto, Mosca y Michels”. Iztapalapa – *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* 52 (23): 386–407.

Cárdenas, J. (2016). Enredando a las elites empresariales en América Latina: análisis de redes de interlocking directorates y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. *América Latina Hoy: Revista de Ciencias Sociales*, 73, 15–44.  
<http://dx.doi.org/10.14201/alh2016731544>

Durand, F. (2016). *Cuando el poder extractivo captura el Estado*, Lima, OXFAM.  
Recuperado en: [https://peru.oxfam.org/sites/peru.oxfam.org/files/file\\_attachments/capturadurand%20VF.pdf](https://peru.oxfam.org/sites/peru.oxfam.org/files/file_attachments/capturadurand%20VF.pdf)

Mannheim Karl (1957), *Ensayos de sociología de la cultura*, Madrid, Aguilar.

Perissinotto Perissinoto, Codato Adriano (org) (2016) *Como estudiar elites*, Curitiba, Editora UFPR.

Pinçon Michel, Pinçon-charlot Monique (2007) “Sociología da alta burguesía” *Sociologias*, Porto Alegre, ano 9, n° 18, jul./dez. 2007, p. 22–37.

Serna Miguel (2019) ¿Cómo mejorar el muestreo en estudios de porte medio usando diseños con métodos mixtos? Aportes desde el campo de estudios de elites, *Revista Empiria* N.º 43 mayo-agosto, 2019, pp. 187–210

Serna Miguel, Bottinelli Eduardo, (2018) *El poder fáctico de las elites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*, Informe de investigación programa Elites económicas, políticas fiscales y privilegios en América Latina y el Caribe, Buenos Aires, CLACSO-OXMAN.

Serna Miguel, González Mora Franco (2018) “Jerarquización y segmentación social de elites empresariales en Uruguay 2000–2015: nacionalidad, antigüedad y género”

Elites empresariales en Uruguay:  
¿que nos puede aportar al estudio de la dinámica del poder económico y la desigualdad social?

en Pucci Francisco (coord.) *El Uruguay desde la sociología*, Vol 16, Montevideo,  
Departamento de Sociología- UDELAR.

Wright Mills Charles (1987) (1956) *La elite del poder*, México, Ed.FCE.



# FAMILIA Y PROPIEDAD. UNA APROXIMACIÓN A LA ESTRUCTURA DEL PODER ECONÓMICO EN URUGUAY

JUAN GEYMONAT<sup>24</sup>

## Introducción

Este capítulo se propone abordar la estructura del poder económico en nuestro país y algunas de sus derivaciones. Los antecedentes de este tipo de estudios no abundan. Los existentes (Trías, 1961, 1970; Stolovich et al, 1987; Jacob, 1991, 2000) abordan períodos históricos anteriores, con la excepción de unos pocos trabajos actuales pero centrados en sectores de actividad específicos (Lanza y Buquet, 2011; Geymonat, 2019b). En resumidas cuentas, sabemos poco sobre la dinámica de los grandes propietarios del país, y tenemos una noción al respecto fuertemente formada por suposiciones o imágenes pasadas que empieza a ser importante actualizar.

El capítulo parte de una primera aproximación a las empresas más grandes del país. Se parte de este conjunto por su enorme y diferencial peso en la economía nacional. Entendemos que este conjunto es una buena aproximación para captar el mundo de los grandes capitales.

Al analizar la estructura de propiedad de estas grandes empresas de la economía nos encontramos con tres tipos de origen del capital: privado nacional, privado extranjero, y estatal. Examinaremos las características de cada una de estas fracciones con énfasis en el capital nacional, donde la estructura predominante son

---

<sup>24</sup> Magister en Historia Económica. Docente del Programa de Historia Económica y Social, y del Departamento de Trabajo Social de la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR).

los grupos económicos: un conjunto reducido de propietarios -a menudo unidos por vínculos parentales- controlando un conjunto de empresas legalmente independientes (Khanna y Yafeh, 2007; Colpan et al., 2010).

Partiendo de estos grupos económicos y sus alianzas, el capítulo cierra con una reflexión en torno al papel de estas estructuras en la formación de un determinado sentido común alineado a los intereses parciales de estos sectores.

Cualquier trabajo de estas características parte de un conjunto de problemas que es importante explicitar. Un primer escollo corresponde a la disposición de fuentes de información. La composición accionarial de las sociedades anónimas, principal forma jurídica de las grandes empresas, es secreta<sup>25</sup>; incluso ante solicitudes amparadas en la ley 18.381 (ley de acceso a la información pública). Las demás fuentes mediante las que puede inferirse la propiedad de las empresas son dispersas e incompletas y su procesamiento engorroso<sup>26</sup>. Esto hace que los datos construidos no estén exentos de imperfecciones y errores. Conscientes de este problema, hemos optado por llevar adelante un criterio que pondere la subestimación antes que la exageración. Por lo tanto, cada vez que presentemos cifras relativas al tamaño y estructura de los grupos económicos, estaremos presentando datos -que por una causa u otra- tienden a estar subestimados. Por lo que los/as lectores/as deben tomar este trabajo y los datos arrojados en él como un piso mínimo de la realidad que se busca representar.

Otro problema para un estudio de estas características radica en la movilidad del objeto estudiado. En cuestión de pocos años surgen nuevas empresas, otras tantas cambian de propiedad, mientras que algunas se retiran del mercado. En tal sentido, los datos presentados pueden haber variado desde su formulación al momento en que son leídos por los/as lectores/as. Entendemos que lo importante, más allá de estas variaciones, es comprender los movimientos tendenciales más generales y de largo plazo, por lo que concentraremos las conclusiones y valoraciones en esta dirección. Asimismo, presentaremos los años a los que corresponde cada estimación como forma de referenciar los datos.

---

25 Con la excepción de aquellas empresas que cotizan en bolsa, pero que en nuestro país son escasas.

26 Para un detalle de las fuentes utilizadas en un trabajo de estas características véase Geymonat, 2019a.

Por último, es importante subrayar que el objetivo de este trabajo no es presentar una “lista de ricos”<sup>27</sup>, sino de analizar la estructura y dinámica de un grupo social más allá de las individualidades que lo componen. Por lo tanto, la presentación de casos puntuales se realiza simplemente a fines de prueba fáctica, para dar cuenta de las tendencias y procesos presentados en forma general y teórica.

## La cúpula empresarial del Uruguay

Un primer acercamiento al estudio del gran capital puede realizarse mediante la identificación de una cúpula de empresas. En este caso, partimos de identificar las 200 empresas más grandes de la economía uruguaya de acuerdo a los datos de la Encuesta Anual de Actividad Económica (EAAE) del Instituto Nacional de Estadística (INE) en 2010<sup>28</sup>. Es importante anotar que si bien buena parte de las grandes empresas son captadas en esta encuesta, existe un vacío en algunos sectores nada menores como la banca, la construcción y la actividad agropecuaria.

El número total de empresas de acuerdo al INE en 2010 era 122.758. Si a eso agregamos las 44.890 explotaciones registradas en el censo agropecuario de 2011, se obtiene que la producción total del país estaría dada por 167.648 empresas. Sin embargo, no todas estas empresas son de igual tamaño. De hecho, la inmensa mayoría de ellas son micro y pequeñas empresas (con menos de 20 empleados cada una). Como parece evidente, tampoco estas empresas participan de la misma manera en la generación de valor. Las 200 empresas más grandes, aquel sector que definimos como la cúpula empresarial, explica el 27% del total de la producción nacional. O lo que es lo mismo: más de la cuarta parte de la economía nacional está concentrada en el 0,1% de las empresas del país.

A menudo estas grandes empresas se alojan en sectores concentrados en pocas manos conformando oligopolios y oligopsonios (pocos compradores), logrando imponer condiciones y reglas a otro conjunto de empresas pequeñas y medianas diseminadas en la cadena de suministros y ventas. De esta manera, el poder económico de esta cúpula empresarial involucra elementos que no logran captarse

---

27 De hecho, es muy probable que varios “super ricos” ni siquiera estén en la muestra de casos analizados por no corresponderse con grandes propietarios de las empresas tomadas aquí. Pensemos por ejemplo en casos como los futbolistas de altos ingresos.

28 Estas 200 empresas podrían haber sido 500 o 150, el número no deja de tener un grado de arbitrariedad, pero mantiene utilidad como indicador inicial para adentrarse a la cuestión.

simplemente con una medida de su participación cuantitativa en el conjunto de ventas de la economía.

Entre las 200 empresas más grandes del país, hay 10 que son de propiedad estatal. Si bien son pocas firmas, mantienen una relevancia cardinal para la economía nacional, y un tamaño gigantesco aún dentro de las grandes empresas. Los casos más importantes en este sentido son los de Ancap, Ute y Antel. Esta constatación confirma el relevante papel del Estado como actor económico, manejando capitales de enorme concentración y posibilitando el desarrollo de áreas clave de la economía como la energía, comunicaciones, agua potable y saneamiento, etc.

El capital nacional y el extranjero concentran una cantidad similar de empresas (84 el primero y 85 el segundo). No obstante, las empresas en las que invierte el capital extranjero son, en promedio, de mayor tamaño (ver cuadro 1)

En el caso de las empresas sobre las que no fue posible establecer la propiedad, se trataría de empresas de un tamaño pequeño dentro de la cúpula empresarial (ver cuadro 1).

### **Cuadro 1 Cantidad de empresas y tamaño promedio según origen del capital.**

Origen del capital	Cantidad de empresas	Valor promedio de la producción (millones de \$ de 2010)
Nacionales privadas	84	1.074
Extranjeras	85	1.420
Asociadas (Ext. y Nac)	9	3.070
Estatales	10	10.110
Sin dato	12	624
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>1.735</b>

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Anual de Actividad Económica y otras fuentes.

En los apartados que siguen nos dedicaremos a analizar la conformación del capital privado, comenzando por la estructura y dinámica del capital extranjero.

## **La extranjerización de la economía y sus efectos sobre el capital nacional.**

En los últimos 15 años hemos asistido a un fuerte proceso de extranjerización de la economía nacional. En conjunto con ello, también hubo un cambio en la composición de la inversión extranjera directa (IED) por país de origen. Los países de la región (Brasil, Chile, Argentina) se han convertido en grandes exportadores de capital a nuestro país, representando en 2015 más de un tercio del stock de la IED (Uruguay XXI, 2019).

Las explicaciones a este incremento de la inversión extranjera en los últimos años involucran un conjunto de factores. En primer lugar un factor externo, un fenómeno de orden mundial que tuvo que ver con un mayor flujo de capitales entre países (Reig, 2013). Este flujo si bien tuvo como protagonista principal a los capitales de los llamados países desarrollados, también estuvo atravesado por un fenómeno de expansión y transnacionalización de empresas originarias de países emergentes en general, y de las llamadas traslatinas en particular.

Más allá de este contexto externo general, existen factores internos que ayudaron a recibir y captar ese flujo de capitales internacionales. Entre estos factores se encuentra todo el andamiaje en materia de política económica montado para favorecer a la inversión extranjera de gran porte: exoneraciones fiscales, facilidad para entrar y sacar capitales del país, leyes de zona francas, etc (Bittencourt, 2016; Viñales, 2019). Sumado a estos incentivos, se encuentran una serie de aspectos derivados de una política macro económica que ha tendido a la estabilidad, y que presentan al Uruguay como un país seguro y confiable en términos relativos a la región.

Si bien parte de la IED se aloja en sectores dirigidos al mercado interno, existe cierto sesgo a la inversión de capitales extranjeros en sectores y cadenas agroexportadoras. Se trata de aquellos sectores en los que el país cuenta con ventajas naturales para la producción respecto al mundo. Algunos de estos sectores son los frigoríficos, la producción de madera y celulosa, la soja, la cebada malteada, la industria del cuero, los molinos arroceros, etc. Este fenómeno ha llevado a un elevado nivel de extranjerización de la canasta exportadora (Buxedas y Rodríguez, s/f).

Los capitales extranjeros tienden a ser inversiones de mayor tamaño que las desarrolladas por los capitales nacionales privados. Al mismo tiempo, presentan una dotación tecnológica mayor, aspectos que los hace más productivos (poseen más y mejor tecnología por cada trabajador empleado) y con mayor niveles de

rentabilidad. Por lo tanto, el capital extranjero tiende a absorber y/o desplazar al capital nacional de aquellos sectores que presentan niveles importantes de expansión. El cuadro 2 muestra la evolución de este fenómeno en las 200 empresas más importantes del país durante los últimos 30 años.

**Cuadro 2 Las 200 mayores empresas según origen del capital. 1985- 2015**

	% de empresas sobre las principales 200		% de ventas de las 200 mayores empresas	
	1987	2015	1987	2015
<b>Nacionales privadas</b>	61%	42%	45,8%	26,0%
<b>Extranjeras</b>	13,5%	42,5%	12,6%	34,8%
<b>Asociadas (Ext. y Nac)</b>	10%	4,5%	8,0%	8,0%
<b>Estatales</b>	4%	5%	28,0%	29,1%
<b>Sin dato</b>	11,5%	6%	5,5%	2,1%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Actividad Económica, fuentes de prensa y Stolovich y Rodríguez, 1987

La extranjerización de la cúpula empresarial lleva a preguntarse respecto al destino de los capitales nacionales desplazados. En este sentido, pueden identificarse distintas trayectorias, no necesariamente excluyentes entre sí. Primeramente, los capitales desplazados de algunos sectores reconvierten su cartera de negocios a sectores de actividad menos codiciados por el capital extranjero: sectores con menor rentabilidad, o con techos de crecimiento bajos debido a su orientación al mercado interno, o subordinados a la lógica de acumulación de los capitales foráneos. Una segunda opción es buscar establecer algún tipo de alianzas con el capital extranjero. Estas posibles alianzas pasan desde compartir la propiedad de algunas empresas, hasta en transformarse en asalariados de los capitales extranjeros<sup>29</sup>. Una tercer opción es la reconversión del capital a formas más rentistas, como

29 La primer forma puede ilustrarse en las empresas asociadas entre capital extranjero y nacional. Entre ellas UPM y la familia Otegui, el grupo Argentino Pérez Companc y la familia Pi Gronzona en la propiedad del Frigorífico San Jacinto (Nirea S.A), o el grupo de supermercados Disco-Devoto-Geant, donde convergen nacionales liderados por Cardoso junto al grupo francés Casino.

En el caso de la segunda forma de asociación, la misma puede constatarse en los casos de los antiguos dueños del frigorífico Tacuarembó. Luego de vendido el frigorífico, pasaron a tener cargos gerenciales en el grupo Marfrig a nivel del Mercosur. La venta del Frigorífico Carrasco también dejó a su antiguo dueño en el directorio. Situación que también sucedió, aunque de forma más circunstancial con Henderson una vez enajenada la cadena de supermercados Tienda Inglesa.

la compra de deuda pública o el arrendamiento de tierras tanto a nivel nacional como en el extranjero<sup>30</sup>. Por último, parte del legado de las grandes familias nacionales propietarias tiende a transformarse en ejecutivos y profesionales de gran renombre que se insertan en un mercado de cuadros gerenciales y de servicios a empresas de altos ingresos.

En síntesis, el avance del capital extranjero tiende a desplazar a los capitales nacionales y colocarlos en un lugar de subordinación y rezago productivo. Este desplazamiento se constata en la pérdida de control sobre áreas neurálgicas de la economía nacional como el sector agroexportador o la banca privada (que luego de 2002 pasó toda a manos extranjeras). Sin embargo, esta clase propietaria nacional, aunque debilitada en su dominio del aparato productivo, continúa siendo trascendente para explicar la conformación del poder económico local.

### **El gran capital nacional.**

Salvo contadas excepciones, las grandes empresas de propiedad nacional no cotizan sus acciones en la bolsa de valores. Por lo tanto, su composición accionarial tiende a ser cerrada y generalmente concentrada en pocos accionistas. Estos, a su vez, tienden a pertenecer a un mismo linaje familiar. Ambas características (el capital cerrado y el control familiar) equidistan de lo sucedido con las grandes empresas de otros países, en especial de las economías centrales o desarrolladas. Allí la propiedad suele estar fuertemente atomizada en múltiples accionistas mientras que la conducción de las empresas se encuentra separada de la propiedad. Los accionistas, dispersos y variantes, no suelen ser quien toman las decisiones cotidianas, sino que las mismas están en manos de un directorio de gerentes profesionales (Chandler, 1987).

La tendencia a la organización y control familiar de las empresas nacionales reproduce algunas lógicas profundamente desiguales. En primer lugar, la capacidad de una familia de cerrar sus negocios en torno a su propia descendencia antepone la lógica de la herencia a la tan defendida meritocracia. En segundo lugar, las propias desigualdades derivadas de la estructura patriarcal se trasladan a las empresas.

---

30 Las cuantiosas sumas de capital uruguayo depositado en bancos y negocios fuera del país sustentan esta hipótesis. Al respecto puede verse el artículo “De estas lluvias esos lodos” publicado en semanario Brecha el 15 de mayo de 2020 por el economista Rodrigo Alonso. <https://brecha.com.uy/de-esas-lluvias-estos-lodos/>

A modo de ejemplo, de una muestra de 42 grandes empresas de capital nacional en 2015 (en su mayoría grandes exportadoras), en una sola una mujer ocupaba la presidencia del directorio; y solo en 10 de estas empresas había mujeres en algún puesto de aquel órgano (Geymonat, 2019b: 129).

Hay otro aspecto característico del gran capital nacional y es la tendencia a conformar grupos económicos. Un grupo económico es un conjunto de empresas legalmente independientes, que pueden incluso operar en distintos sectores de la economía, pero que pertenecen o son controladas por un mismo propietario o grupo de propietarios (Stolovich et al, 1987, Colpan et al, 2010). De las grandes empresas privadas con participación nacional<sup>31</sup> analizadas en la primer sección de este trabajo, el 90% se encuentra integrada a grupos económicos. En estos grupos, coexisten estas empresas de gran tamaño con otras de menor porte, incluso pequeñas y medianas. Tomado como unidad, un grupo económico es una estructura especial de concentración de capital a partir de la sumatoria de varias empresas. Sobre esta óptica, cualquier cálculo de concentración de una economía como la uruguaya, que solo mire empresas, tiende a subestimar la cuestión. Solo a modo de ejemplo, si tomamos 20 de estos grandes grupos económicos familiares y estimamos las ventas de sus principales empresas obtenemos una cifra cercana al 3% de la economía nacional<sup>32</sup>.

Los grupos económicos tienden a ser el resultado de diversas estrategias empresariales. La primera de ellas tiene que ver con la expansión horizontal: comprar empresas de los competidores con la finalidad de controlar determinado sector de actividad mediante la conformación de monopolios u oligopolios. Un ejemplo de este tipo de estrategia centralizadora puede encontrarse en el grupo Gard. Este grupo ha sido pieza clave en la concentración de los molinos trigueros que pasaron de 35 empresas en 1980 a 17 en 2016 (Matonte, 2017: 83). Su expansión inicia a partir de la adquisición de Molino Río Uruguay en la década del 60, seguida de Molino San José, y molino Erlea S.A de Paysandú, que posteriormente cierra (Stolovich et al, 1987: 102). Recientemente el grupo se hizo del Molino Dolores luego de que la

---

31 Se excluye del cálculo a las cooperativas y otras formas de empresa similares.

32 La cifra se estima sobre los valores de la economía de 2010. Se integran en cada grupo las empresas existentes en 2010 pero que formaban parte del grupo en 2018. Para el caso de varias empresas, sobre todo pequeñas y medianas, no fue posible establecer información, tampoco para el caso de las empresas rurales. Por tal motivo el dato debe tomarse como “piso”, como subestimación de la realidad. Los grupos incorporados en el cálculo no son necesariamente los 20 grupos económicos más grandes, sino aquellos sobre los que se pudo recopilar la mayor cantidad de información posible.



empresa que lo gestionaba entrara en concordato. Con esta adquisición controlan 3 de las 4 principales empresas del rubro y más del 50% de la molienda de trigo<sup>33</sup>.

Por otro lado, los grupos suelen a menudo expandirse en forma vertical. Esto supone, controlar distintas empresas a lo largo de una misma cadena productiva. En el cuadro 3 se muestra el ejemplo del grupo Caputto, donde se aprecia un control desde la fase primaria (plantación de los cítricos e insumos asociados), hasta los canales finales de venta, tanto en el mercado externo como interno, pasando por las fases de conservación e industrialización.

### **Cuadro 3. El grupo Caputto: un ejemplo de integración vertical**

<b>Plantaciones de cítricos</b>	Coraler S.A (plantaciones); Citricola Salteña S.A	<b>Producción de jugos</b>	Nolir S.A (jugos Caputto)
<b>Abastecimiento e insumos</b>	Tobir S.A (riego); Citricola Salteña S.A (cosecha y compra a terceros)	<b>Comercio interno mayorista</b>	Múltiple S.A; Trizip S.A; Cotidel S.A
<b>Conservación y empaque</b>	Citricola Salteña S.A;	<b>Comercio exterior</b>	Citricola Salteña S.A Citricola Salteña Europa (filial española)

Fuente: Elaboración propia en base a informes de la Bolsa de Valores de Montevideo (2016).

Este tipo de diversificación a lo largo de una misma cadena productiva puede estar motivada en la expansión a eslabones claves, en la búsqueda por asegurar suministros y materias primas, y/o en el control de canales de venta. En todos los casos se trata de una estrategia que busca como saldo obtener mayor nivel de rentabilidad global que mediante el control de un solo punto de la cadena.

Sin necesidad de expandirse en una misma cadena productiva, varios grupos aprovechan parte de su experiencia y condiciones de mercado para desarrollar otras actividades relacionadas. La diferencia respecto a la integración vertical es que el móvil no es el control de una cadena productiva, sino el aprovechamiento de cierto conocimiento o poder de mercado para desarrollar actividades conexas que guardan cierta relación técnica o comercial entre sí. En el cuadro 4 se muestran algunos ejemplos.

### **Cuadro 4. Diversificación relacionada: Macció, Gercar, Erro**

33 En paralelo al sector harinero, el grupo es propietario de la principal aceitera del país.

Grupo Macció (2018)	Pedro Macció y Cia S.A (producción e importación de fertilizantes y agroquímicos)
	Magric- Millacar S.A (venta de semillas, plásticos agrícolas, maquinaria y herramienta agrícola, fertilizantes)
	Strong S.A (empresa de envases flexibles para insumos agropecuarios y otras funciones no agrícolas)
	Ariman S.A (Producción de plásticos)
Grupo Gercar (2017)	Cristalpet S.A (Producción de envases plásticos)
	Ecopet S.A (Reciclaje de envases de Pet)
	Imporex S.A (importación de artículos de bazar)
	Sociedad Anónima Cristalerías del Uruguay (Importación de envases de vidrio)
	Cristalpet Brasil S.A (filial brasilera productora de envases)
	Santa Catalina Cristalpet Mercosur do Sul (segunda filial brasilera)
Grupo Erro (2015)	Barraca Erro S.A (comercialización de granos, semillas, agroquímicos, elaboración de alimentos para animales)
	Villa trigo S.A (producción agropecuaria)
	Corporación de maquinaria S.A (Importación, representación y venta de maquinaria agrícola)
	Dezelit S.R.L (Servicios de fumigación)
	J.W.E Transportes S.R.L (Transporte de carga)
	Nutrapet S.A (Alimentos para animales)
	Semillas del Sur S.A (Producción de semillas)
	Terminales Graneleras del Uruguay (cilos en Nueva Palmira y Paysandú junto a otras empresas)

Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes

Por último, y más allá de que los grupos desarrollen o no formas de integración horizontal o vertical, una tónica en buena parte de ellos es invertir en empresas con escasa o nula relación entre sí. Esta estrategia se sustenta, por un lado, en la necesidad de diversificar riesgos frente a contextos económicos inciertos. La estructura de grupo, basada en empresas legalmente independientes entre sí, brinda grandes posibilidades para ello. Permite desviar excedentes de una a otra empresa, prescindir en forma rápida de los negocios más rezagados para capitalizar los de mayor expansión, y/o resguardar los negocios que marchan bien de desempeños malos en otros. Por otra parte, en contextos de bajo crecimiento económico, abrirse a diversos sectores puede ser parte de una estrategia de expansión e incremento de

la rentabilidad. Las empresas del grupo no crecen en los sectores en donde operan, pero el grupo como un todo crece por expandirse a nuevas empresas y sectores.

La diversificación no relacionada se vincula fuertemente con el tipo de estrategia desplegada por los grupos grandes y explica, en buena medida, la permanencia de dinastías empresariales más allá de la quiebra de algunos de sus negocios. Nótese por ejemplo que tres de los grupos listados en el cuadro 5 tienen más de 100 años.

### Cuadro 5. Ejemplos de grupos con diversificación no relacionada

Pérez del Castillo (2016)	Strauch (2017)
Perfumería y productos de tocador: Algorta S.A	Papel y Cartón: Papelera Mercedes S.A
Golosinas: Edanrey S.A	Productos veterinarios: La buena estrella S.A
Textil: Tops Fray Marcos S.A; Lavadero de lanas Blengio S.A	Negocios agropecuarios: Jorge Strauch negocios rurales S.A; Establecimientos agropecuarios en Uruguay y Paraguay
Energía: Parque eólico Santa Fé	Materiales eléctricos: Conatel S.A; Vivion S.A; Materiales eléctricos Paraguay S.A
Estudio jurídico: Pérez del Castillo abogados y escribanos	Caucho: Gaderey S.A
Otegui (2018)	Tecnologías de la información: Conatel S.A;
Textil: Lanás trinidad S.A; Lanera Santa María S.A; Hart Uruguay S.A	Publicidad callejera: Giralor S.A
Forestal: Cofusa, Urufor S.A; UPM (participación del 9%)	Maquinaria y equipos: Faracor S.A
Energía: Bioener S.A; Luz de Mar S.A; Luz de Río S.A; Luz de loma S.A	Televisión por cable: Cable Plus S.A; Teve Cable Cerro Largo S.A
Producción Agropecuaria: establecimientos en Uruguay y Paraguay	Energía: Fenirol S.A
Mailhos (2015)	Cardoso (2019)
Producción agropecuaria: establecimientos en Uruguay y Argentina	Supermercados: Grupo Disco del Uruguay S.A (37,51% de las acciones) y empresas asociadas: Disco y Geant;
Tabaco: La Republicana S.A; Cía Industrial de tabacos Montepaz S.A	Medios de Comunicación: Sociedad Televisora Larrañaga S.A (canal 12) ; Agora S.A (Búsqueda); Riselco S.A; Equital S.A; Multicanal S.A
Automóviles: Subaru Uruguay S.A	Producción agropecuaria: Establecimientos en Uruguay
Imprenta: Casabo S.A	

Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes.

Por el tipo de estructura, los grupos económicos logran desarrollar un nivel de adaptación a fluctuaciones y vaivenes de la economía mayor que el que consiguen pequeños y medianos capitales limitados a una única empresa. En tal

sentido puede advertirse que su forma de percibir la marcha de los negocios y la economía en general, guarda un carácter más panorámico que el que pueden desarrollar capitales parciales limitados a una rama concreta de actividad. De esta manera, los intereses de los grandes grupos económicos tienden a alinearse mucho más con intereses generales de rentabilidad, que con el apego a tal o cual actividad económica (Basualdo, 2019).

### **Más allá de lo económico: valores e identidad de clase.**

Las familias vinculadas a los grandes grupos empresariales son la encarnación de una parte del poder económico. Este estatus o posición compartida no exime a estos grupos de contradicciones entre sí. Un conjunto de ellas derivan de la rivalidad que supone la competencia en los negocios. Sin embargo, y más allá de matices y excepciones, existe un conjunto de intereses comunes del que derivan ciertos parámetros de sentido, de formas comunes de pensar, de ciertos valores y tradiciones más o menos compartidas. De esta manera, los grupos económicos analizados aquí y su círculo más próximo de interacción, no solo comparten una posición social, sino que forman sentido en torno a esa posición<sup>34</sup>. En este apartado nos proponemos analizar los principales espacios de interacción que sustentan esta proximidad social de las grandes familias entre sí.

Nuestro análisis de la interacción entre las grandes familias propietarias distingue tres espacios: un primer eje vinculado al círculo de los negocios, un segundo campo de vinculaciones en torno a los espacios de socialización de los individuos, y un tercer círculo vinculado al accionar político. Un análisis de la interacción entre los grandes grupos económicos en estos tres campos deja entrever enormes niveles de confluencia y vinculación.

Comenzaremos por el plano económico. Varios de estos grupos mantienen negocios en común, aparecen como propietarios de una misma empresa. Incluso aquellos que aparecen compitiendo en algunos mercados tienden a estrechar lazos en otros<sup>35</sup>. La motivación de estas alianzas puede variar. En algunos casos consiste en controlar determinados insumos o fases de la producción. En otros casos se trata

---

34 Las ideas volcadas en este apartado están fuertemente inspiradas en nociones como el habitus de Bourdieu (2000) y/o la noción de experiencia de clase de Thompson (1989).

35 Un caso paradigmático es el de los grupos Romay, Fontaina-De Feo, y Cardoso-Scheck, que pese a competir en el mercado de la televisión por aire y digital, forman una empresa común para asegurar un oligopolio en la televisión por cable.

de lograr la escala suficiente para operar algunos negocios que demandan gran capital inicial. Por último, existen alianzas que buscan cerrar mercados a nuevos competidores generando situaciones oligopólicas. Más allá de la motivación específica, esta confluencia de intereses es un primer círculo de estrechés que se da en el mundo de los negocios, y que conecta empresarios aislados entre sí.

Un segundo círculo de interacciones se conforma a partir de compartir lugares comunes de formación (determinadas instituciones privadas de enseñanza por ejemplo) y esparcimiento (clubes sociales, lugares de veraneo, deportes, etc). Este tipo de espacios de socialización contacta al mundo de los propietarios con otro conjunto de ejecutivos y profesionales de altos ingresos que circulan en la conducción de empresas (nacionales y extranjeras) y servicios especializados como consultoras, estudios jurídicos y contables, etc. Este círculo social, a su vez, es una cantera de reclutamiento para la formación de cuadros políticos. Pensemos que se trata, en buena medida, de personas con alta calificación, acostumbradas a gerenciar y tomar decisiones, con un sostén económico importante, y con una red de contactos enorme. Esta compleja trama de confluencias puede captarse mediante diversos indicadores. Uno de ellos puede ser la unión matrimonial, en la medida que da cuenta -cuando se da entre miembros de distintos grupos económicos y su élite circundante- de círculos de socialización cerrados y estrechos.

Por último, los grupos propietarios tienden a confluir en proyectos comunes para incidir en la vida política y social del país. La identidad de clase llega al punto más sublime de su construcción a partir de la propia acción política, en la confluencia en torno a proyectos o espacios como gremiales empresariales, fundaciones, *think tanks*<sup>36</sup> y organizaciones similares. Aquí se cristalizan valores, formas de proceder y elementos ideológicos de distinto tipo.

El gráfico 1 es un intento de retratar estas confluencias. En el mismo se incluyen únicamente aquellos grupos nacionales que son propietarios de alguna de las 200 empresas más grandes de la economía. Se representan los mismos con una forma ovalada y se denominan con el primer apellido familiar. Las líneas enteras entre sí dan cuenta de al menos una empresa en copropiedad, siendo un indicador del

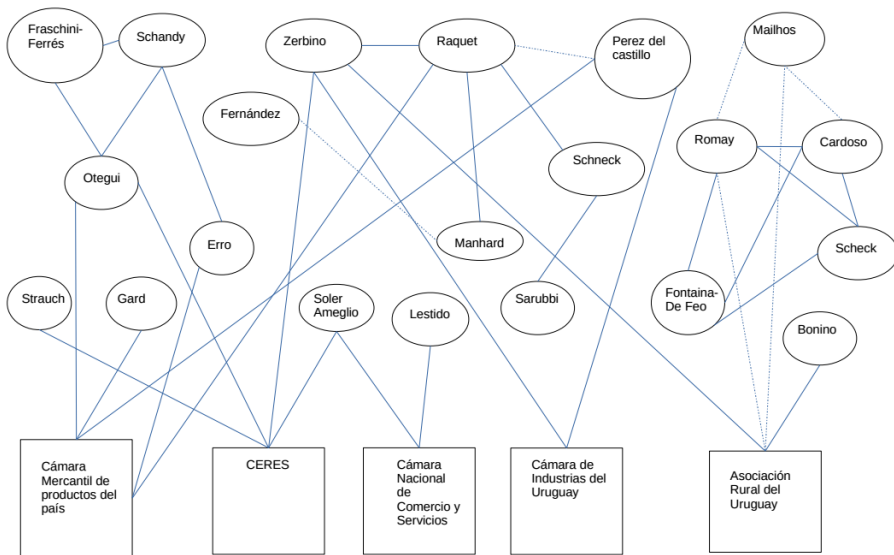
---

36 Los think tanks (tanques de pensamiento) son organizaciones privadas sin fines de lucro, cuyo cometido central es incidir en la política pública a partir de recomendaciones técnicas, ausentes en apariencia de aspectos ideológicos. Este tipo de organizaciones suelen estar apadrinadas por poderosas empresas y empresarios y han sido muy importantes en la región en los últimos años. Mauricio Macri en Argentina inició sus pasos en la política a partir de una organización de este estilo: Creer y crecer. En nuestro país, Ernesto Talvi muestra una trayectoria similar, lanzándose a la política tras haber precedido el Ceres.

nivel de vinculación económica entre sí. Las líneas punteadas indican matrimonios, o vínculos sanguíneos de hermanos o primos. Pueden tomarse como una aproximación al cerramiento de los espacios de socialización. Por último, con forma rectangular se incorporan tres de las principales gremiales empresariales. Los grupos que se vinculan a ellas reúnen la condición de tener algún miembro<sup>37</sup> en la última dirección electa de la gremial en cuestión. Se trata por lo tanto de una vinculación fuerte y no solo de membresía. También se incorpora en el análisis el Centro de estudios de la realidad económica y social (Ceres), seguramente uno de los Think tanks más importantes del país. En este caso, y por tratarse de un organismo de adhesión enteramente ideológico, se muestra la relación de aquellos grupos financiadores de esta organización mediante la membresía a la misma.

### Gráfico 1.- Red de interacciones entre grupos económicos en distintos planos

Fuente: Elaboración propia en base a distintas fuentes.



La lectura del gráfico no deja de ser interesante. En primer lugar, por el tipo y cantidad de variables utilizadas, es un cuadro de mínima. La conformación de redes de intereses y sentido no se restringe a lo aquí presentado sino que incluye

37 Se incluye la participación de propietarios y altos funcionarios del grupo que no necesariamente comparten la propiedad.

otro tipo de variables difíciles de incorporar: vínculos de amistad, de participación en instituciones educativas comunes, confluencia en espacios de esparcimiento, vínculos vecinales propios de habitar puntos similares de la ciudad, etc. Por otro lado, el cuadro no presenta las relaciones de los grandes grupos económicos con empresarios de un porte más bajo, ni con profesionales, ejecutivos, políticos y grupos o empresas transnacionales. Variables que harían aún más densa la red de vinculaciones. Pero aún siendo un indicador de mínima, deja entrever un alto nivel de interacción. Nótese que en el cuadro hay representados 21 grupos, todos conectados entre sí, mediante vínculos directos o indirectos.

Por otro lado, estos grupos están vinculados a la propiedad de los principales medios de comunicación, tanto en la televisión, como en la prensa escrita y en la radio. Este no es un aspecto menor de la trama, en medida que permite visualizar el poder de amplificación social que estos grupos tienen para presentar su cosmovisión y sentido del mundo como parte de un sentido común de la sociedad toda.

Por último, es interesante notar cómo parte del entramado en que se construye y gesta un sentido propio de los grupos dominantes del punto de vista económico, constituye una cantera de reclutamiento de cuadros políticos. Si bien esto no implica una participación mecánica de los grupos empresariales en la política, sí es posible afirmar que buena parte del elenco político actual forma parte y comparte cierto sentido y cosmovisión formada en torno a los círculos de la élite propietaria. Un breve análisis de los currículums de los líderes de la coalición de derechas y los titulares de las carteras ministeriales así parece mostrarlo. Varios de ellos han circulado por fundaciones, gremiales e instituciones fuertemente vinculadas al mundo empresarial (Talvi, Uriarte, Da Silveira, Bartol), mientras que otros provienen directamente de lo que fueron grandes familias empresarias (como Manini Ríos o Heber). En la misma línea, tampoco parece casual la sobrerrepresentación de algunas instituciones privadas en la formación de varios de ellos, como el British School y la Universidad Católica del Uruguay.

## Conclusiones

El mapa del poder económico nacional ha presentado importantes variaciones desde los ochenta (Stolovich et al, 1987) a la fecha. La principal de ellas ha sido el desplazamiento del capital nacional en el dominio de la cúpula empresarial por parte del capital extranjero.



La estructura central del gran capital nacional son los grupos económicos, conglomerados de empresas que operan en distintos sectores unidos por un mismo lazo de propiedad. Bajo esta estructura de negocios los grandes grupos empresariales han logrado desarrollar estrategias de adaptación a contextos económicos fluctuantes. La actualidad no parece ser la excepción, aunque el rezago en el dominio del aparato económico parece evidente. Los capitales extranjeros, más concentrados y con mayor productividad logran obtener mejores niveles de rentabilidad en aquellos sectores en los que compiten con el capital nacional. La dificultad para adaptarse a las nuevas condiciones de competencia desplaza a los nacionales de algunos puntos cardinales de la economía, como el sector exportador y la banca privada.

Este fenómeno tiene consecuencias que es necesario explorar, y que escapan a este artículo. La primer interrogante es relativa a la continuidad del fenómeno de extranjerización de la economía y sus límites. ¿Se seguirá extranjerizando la economía en los años venideros? En segundo término, hay que explorar si este fenómeno en curso no está mostrando los límites de una vieja clase dominante incapaz de erigirse como un capitalista de gran porte capaz de retener sectores claves de la economía en manos nacionales. A la luz de este fenómeno habría que leer también algunos procesos de la coyuntura, como la formación de una gremial empresarial unificada en 2016 (la Confederación de Cámaras Empresariales). En qué punto esto expresa una fortaleza, o la consecuencia obligada y necesaria de una debilidad relativa, no deja de ser una interrogante menor.

Sin embargo, más allá de la pérdida de peso de los grupos nacionales en la cúpula empresaria, estos continúan siendo una pieza clave en la configuración de un poder económico local. Dominan una parte importante de la economía, inciden fuertemente en las principales gremiales empresariales, financian y desarrollan organizaciones con fines de divulgación ideológica e incidencia en la política pública, sostienen un conjunto de instituciones necesarias para la reproducción de la élite (educativas, de esparcimiento, etc), y conforman un círculo social que provee de cuadros técnicos y gerenciales a empresas transnacionales y gobiernos.

El entrelazamiento de intereses entre esta fracción empresarial y otros grupos sociales ligados fuertemente al mundo de los negocios, genera círculos de socialización más o menos cerrados y endogámicos. En torno a ellos crece y se propaga una determinada forma de ver y fundamentar la realidad junto a una serie de valores específicos, que mediante distintos mecanismos logran construirse en parte de un sentido común compartido por buena parte de la sociedad.

Este ancho de banda ideológico debe responder a dos necesidades, la de defensa de los intereses generales como clase y las emanadas de la necesidad de autoreproducción y legitimación como grupo social. En el primer punto pueden encontrarse la defensa de la propiedad privada y la economía de mercado presentados como principios indispensables de la libertad. En el plano de la reproducción se encuentran los relatos meritocráticos, de recompensa según el esfuerzo y del éxito individual conjugados -contradictoriamente- con la defensa de la herencia como forma aceptada de transmisión de diferencias. Si bien las expresiones políticas vinculadas a la clase propietaria cobran distintas formas y matices, y si bien todas adoptan elementos que escapan a estas necesidades específicas, todas transcurren dentro de estas fronteras.

## Bibliografía

Basualdo, Eduardo (2019) *Fundamentos de Economía Política. Los patrones de acumulación, de los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Bittencourt, Gustavo (2016) "Políticas hacia el capital extranjero en América latina 1990-2014". Documentos de trabajo 11/16. Departamento de Economía FCS-UdelaR

Bourdieu, Pierre (2000) *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao, Desclée de Brouwer.

Buxedas, Martín y Rodríguez Gigena, Gonzalo (s/f): La estructura empresarial de las exportaciones en Uruguay. Material inédito suministrado por los autores.

Chandler, Alfred. 1987. *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Madrid, Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España.

Colpan, Asli; Hikino, Takashi y Lincoln, James (2010) *Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford U.P.

Geymonat, Juan. 2019a. "Grupos económicos nacionales con presencia en la industria (2010-2015)" Documento de Trabajo N°55 Programa de historia Económica y Social. Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR.

Geymonat, Juan. 2019b. *Industrias e industriales en un contexto de desindustrialización*. Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR. Tesis para la obtención del título de Magister en Historia Económica y Social. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/23441>

Khanna, Taurun y Yafeh, Yishay (2007) "Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?" En *Journal of Economic Literature* Vol. XLV (June 2007), pp. 331-372

Jacob, Raúl (1991). *Las otras dinastías. 1915-1945*. Montevideo, Edición Proyección.

Jacob, Raúl (2000) *La quimera y el oro*. Montevideo, Editorial Arpoador.

Lanza, Edison y Buquet, Gustavo (2011) *La televisión privada comercial en Uruguay. Caracterización de la concentración de la propiedad, las audiencias y la facturación*. Montevideo, Friedrich-Ebert-Stiftung. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/uruguay/o8659.pdf>

Matonte, Cecilia (2017). *Harina del mismo costal. Análisis de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados y los entramados socio-económicos solidarios que conforman el sector agroalimentario del trigo en Santa Rosa*. Tesis de Maestría en Economía Social. Buenos Aires, Universidad Nacional General Sarmineto.

Reig Nicolás. (2013) "Efectos de la inversión extranjera directa sobre la inversión en Uruguay" Documento de Trabajo No. 04/13. *Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales*- UdelaR. Disponible en <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wpcontent/uploads/sites/2/2013/archivos/o413.pdf>

Stolovich, Luís, y Rodríguez, Juan Manuel (1988) *Ranking de empresas*. Montevideo, Consultora RyM. Material inédito.

Stolovich, Luís; Rodríguez, Juan Manuel y Bértola, Luís (1987) *El poder económico en el Uruguay actual*. Montevideo, Centro Uruguay Independiente.

Stolovich, Luís (1989) *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*. Montevideo, Centro Uruguay Independiente.

Thompson, Edward Palmer (1989) *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Barcelona, Crítica

Trías, Vivian (1961) *Reforma agraria en el Uruguay*. Montevideo, Ediciones El Sol.

Trías, Vivian (1971) *Imperialismo y rosca bancaria en el Uruguay*. Montevideo, Banda Oriental

Uruguay XXI (2019) *Oportunidades de Inversión. Inversión extranjera directa*. Disponible en <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/92e051cf-2c5ee8a723a3c733c6e690346c1739e6.pdf>

Familia y propiedad. Una aproximación a la estructura del poder económico en Uruguay

Viñales, Gustavo (2019). *Uruguay. Evolución del sistema tributario 1990-2018*.  
<http://cienciassociales.edu.uy/unidadmultidisciplinaria/wp-content/uploads/sites/6/2019/05/Evoluci%C3%B3n-sistema-tributario-1990-2018-Gustavo-Vi%C3%B1ales-v.-presentaci%C3%B3n.pdf>

Wright Mills Charles (1987) *La elite del poder. México*, Fondo de Cultura Universitario

## **¿CIUDADES BURBUJAS?: EL FENÓMENO DE LOS BARRIOS PRIVADOS<sup>38</sup>**

MARCELO PÉREZ SÁNCHEZ<sup>39</sup>, JUAN PEDRO RAVELA<sup>40</sup>

### **A modo de introducción**

El presente texto busca contribuir a caracterizar el proceso de auto segregación urbana a partir del fenómeno de consolidación de los barrios privados dado en el Uruguay, y en especial, en el área metropolitana de Montevideo. Es evidente que el proceso de segregación residencial (la separación de una parte del todo) implica uno de los temas más discutidos por académicos, políticos y movimientos sociales en las ciudades actuales. Ahora bien, este fenómeno ampliamente estudiado, habitualmente está centrado en el abordaje de los asentamientos irregulares (segregación padecida), y no en su otra cara: la auto segregación. La auto segregación, de la cual se cuenta con muy pocos estudios en nuestro país, es concretada por la clase dominante a partir de las urbanizaciones residenciales cerradas.

Partimos de la idea de que las ciudades y sus áreas metropolitanas son claves para entender el presente, en ellas podemos analizar tendencias globales que tienen conexiones locales y asumen particularidades en cada contexto. En relación al fenómeno de las urbanizaciones cerradas, se conecta con diferentes versiones de una historia recurrente, que ha tenido lugar en diferentes ciudades en todo el

---

38 El presente texto se basa con actualizaciones en el artículo “Montevideo ciudad cercada: el fenómeno de los barrios privados” publicado en 2019 por los mismos autores, dentro del libro “Habitar Montevideo: 21 miradas sobre la ciudad” (Montevideo: La Diaria).

39 Politólogo, Doctorando en Estudios Urbanos. Profesor Adjunto del PIM y FDER, UdelaR.

40 Economista, Magister en Desarrollo Territorial.

mundo a lo largo de las últimas décadas; un relato que ha sido capturado a partir de conceptos como “empresarialismo urbano” (Harvey, 1989) “neoliberalismo” (Brenner y Theodore, 2002) y más recientemente “cercamientos urbanos” (Harvey, 2013).

Sin embargo, no sería posible aplicar a priori estas teorías sobre el proceso de neoliberalización urbana en Uruguay y esperar que esto se ajuste a la realidad, sin comprender los elementos específicos del caso. En este sentido, el análisis del propio proceso de neoliberalización a partir de grandes proyectos urbanos en un país de pequeña escala geográfica, y con singular configuración socio histórica -en relación al resto de América Latina- como Uruguay, permite una vía de entrada para el análisis sobre la evolución y genealogía del neoliberalismo urbano.

En Uruguay, como hemos descripto en textos anteriores (Pérez: 2015, 2016, Pérez y Ravela: 2019), el fenómeno aparece de forma paulatina en los años noventa en departamentos contiguos a Montevideo (departamento gobernado por el Frente Amplio desde 1990 donde no se ha autorizado este tipo de emprendimientos, pero sí de barrios “semi” privados) y se ha ido sosteniendo y expandido desde aquellos años hasta la actualidad (incluso bajo los gobiernos nacionales y departamentales del Frente Amplio). En la actualidad, podemos identificar decenas de barrios privados y “semi” privados ubicados en nueve departamentos de los diecinueve del Uruguay, que muestran cómo el país acompaña esa tendencia global de auto segregación. Sin embargo, el tema no se presenta como un problema ni para la academia ni para la agenda pública. En la misma medida, el país ha perdido la tradición (que ahora se intenta recuperar) de estudiar los grupos de poder económico, con la complejidad y las distintas dimensiones que ello tiene. Esto no ha sido la excepción en el caso de los sujetos del capital que traducen (Socoloff: 2013) esta tendencia global en el plano urbano.

En síntesis, en este trabajo, trataremos de presentar algunos resultados vinculados a la identificación y caracterización del fenómeno de los barrios privados a nivel país, y en particular en los departamentos del área metropolitana de Montevideo.

## **Aportes conceptuales para entender el fenómeno de los barrios privados**

Un hecho recurrente en nuestras sociedades es la dinámica cada vez mayor de cierre y control, que tiene diversas expresiones en lo urbano (a nivel residencial, del intercambio comercial o el desarrollo de emprendimientos productivos) y en

diferentes sectores sociales. Cada vez es más común, el cierre con rejas y cercas de nuestras casas y barrios, el control de la circulación por la ciudad, el desarrollo de centros comerciales privados que desplazan el espacio público (como los shoppings) o la implantación de enclaves del capital global (tipo zonas francas) en nuestras economías periféricas latinoamericanas (Falero, 2015). Estos fenómenos sin duda generan una serie de problemáticas que las ciencias sociales han abordado como son los fenómenos de: segregación residencial, segmentación social, los procesos de desplazamiento y gentrificación, los problemas vinculados a la socialización entre grupos cada vez más homogéneos, de movilidad, entre otros. En este trabajo, intentamos focalizarnos en abordar un fenómeno actual como el de los barrios privados, el cual pone en manifiesto el proceso de (auto) segregación de la clase dominante (Beltrao, Góes; 2013).

Con respecto a este fenómeno de los barrios privados, existe un cúmulo importante de trabajos en Latinoamérica (no así en Uruguay), que, entre fines de los noventa y principios del siglo XXI, han evidenciado la existencia de un conjunto de elementos que dan cuenta del fenómeno, entre ellos: la demanda que buscan satisfacer y los facilitadores para que se desarrollen.

En relación a la demanda que intenta satisfacer el producto “barrios privados”, encontramos: la seguridad, la eficiencia de los servicios, los factores económicos de rentabilidad de la inversión, la ruralidad/paisaje, el equipamiento deportivo, la ubicación, la exclusividad y el sentido de comunidad (Fernández, Salcedo y Torres; 2004: 115-118).

En cuanto a los facilitadores para que el producto “barrios privados” se concrete, encontramos:

- a) El mercado inmobiliario, como señala Sabatini (2000), ha identificado una demanda por parte de aquellos sectores sociales que antes se ubicaban en ciertas áreas del entramado urbano existente y ha encontrado buena rentabilidad en los suelos de la periferia (en las zonas suburbanas), espacios que dan respuesta a su elección habitacional;
- b) La publicidad, como señala Randado (2010), ha cumplido un rol central en la expansión de los barrios privados, construyendo una “imagen geográfica” que da respuesta a la demanda de las clases dominantes;
- c) La permisividad normativa, como señala Libertun (2010), ha posibilitado -a partir de la desregulación normativa dada sobre todo durante la segunda mitad siglo XX y la creación de normas *ad hoc* desde los gobiernos locales-

la instalación paulatina de urbanizaciones cerradas a partir de los años setenta, ochenta y, en especial, los noventa.

A nivel general existen distintas perspectivas y escuelas para analizar el fenómeno de los barrios privados en sus diversas dimensiones, nos parece oportuno mencionar dos miradas latinoamericanas al respecto. Una primera mirada crítica, que podemos identificar con los trabajos de Maristella Svampa, Sonia Vidal-Koppman entre otras, quienes entienden los procesos de cambio a nivel socio espacial, y en particular la creación de los barrios privados como manifestaciones de la etapa neoliberal del capitalismo en los años ochenta y noventa en la región, periodo donde se dio la retirada del Estado y como correlato la prevalencia del mercado, que desestructuro los sistema de bienestar y expresó formas de fractura social. La segunda mirada, que podemos denominar “benevolente”, se puede identificar con algunos trabajos de Francisco Sabatini, Gonzalo Cáceres y otras, quienes tras manifestar el problema de segregación notorio que conllevan los barrios privados, hacen una crítica al pensamiento estructuralista y advierten la existencia de una distancia entre teoría y evidencia, afirmando que la llegada de sectores medios altos (residentes de los barrios privados) a comunas pobres muestra una disminución en sentido estricto de la segregación e implican una posibilidad -sí hay cambios en los mercados inmobiliarios y de suelo- de integración o mezcla social<sup>41</sup>. (Pérez Sánchez, 2015).

En este trabajo, partimos de una perspectiva crítica que no se ciñe a describir los problemas, sino que los interpela y que busca contribuir desde la producción de conocimiento a aportar a la transformación social en clave de “justicia espacial”<sup>42</sup> (Soja, 2014) y “derecho a la ciudad”<sup>43</sup> (Lefebvre, 1973). Pensar los barrios privados es pensar la segregación urbana en un sistema (capitalista), en un momento (su actual etapa de acumulación) y un lugar como el Uruguay y su área metropolitana de Montevideo (periferia del capitalismo). En ese sentido, recuperamos de forma breve algunos aportes de sociología francesa marxista y de la economía política urbana. Para el marxismo la ciudad como invención histórica es una necesidad del capitalismo industrializado, un lugar donde se desarrolla la producción capitalista y

---

41 Un caso interesante para analizar en nuestro país esto es el Municipio Nicolich en Canelones, donde se evidencia formas de interrelación entre gobierno municipal, copropietarios de barrios privados y sectores populares bastante llamativas (Pérez, 2015).

42 Justicia espacial que se iniciaría, según Edward Soja (2014), con una distribución equitativa del espacio, sus recursos y las oportunidades para acceder a estos.

43 El derecho a la ciudad, según Henri Lefebvre (1973), sería el derecho de los habitantes urbanos a construir, decidir y crear la ciudad, en un marco de una lucha anticapitalista por dejar atrás las formas mercantiles de ciudad.



se permite la reproducción de su fuerza de trabajo. Por tanto, para esta perspectiva, son las relaciones sociales dominantes las que crean, determinan y condicionan el mercado de tierras, de allí que la morfología de la ciudad está definida por los requerimientos del capital. Agrega, Lefebvre (1973), trascendiendo los planteos marxistas dogmáticos, que la lógica de lo urbano trasciende esa morfología e implica además una forma de vivir en sociedad (unos valores y modos urbanos), por tanto, recupera los aspectos simbólicos que enriquecen el análisis estructural de la realidad urbana.

Tres conceptos son claves, según Lefebvre (1972), para comprender la ciudad:

- a) La función, dada por las actividades históricamente dominantes en el tiempo y el espacio,
- b) La forma urbanística determinada por la función y que expresa una división espacial,
- c) La estructura que se establece a partir de las anteriores, dando cuenta de sus aspectos físicos y morfológicos como también sociológicos.

Llevado al plano de la segregación urbana, Lefebvre (ídem) se detiene a analizarla a partir de lo que podríamos agrupar como dos grandes dimensiones:

- a) La separación espacial que hay entre clases sociales en las ciudades;
- b) El acceso desigual a los bienes de consumo colectivo; a los cuales, podríamos agregar de la mano de Manuel Castells (1971),
- c) La forma en que las políticas urbanas y las de vivienda contribuyen a generar y reforzar el acceso desigual a la ciudad.

Esta última dimensión, recupera con fuerza el papel de la política y el Estado en la construcción de la ciudad, y como este tiene un rol determinante en lo que se estimula y permite o no realizar en ella. Estas dimensiones, nos guían en nuestro esfuerzo de identificar, ubicar y caracterizar el fenómeno de los barrios privados en Uruguay como una de las expresiones de la segregación residencial, atendiendo a quienes son los actores en juego (en particular, desarrolladores y agentes del Estado) y cómo esto va contribuyendo a producir ciudades cercadas/ privatizadas.

Para finalizar este resumen conceptual, proponemos una definición operativa de barrios privados de la cual partimos en este trabajo. En la literatura aparecen distintas formas de nombrar las urbanizaciones cerradas o barrios privados que son

poco precisas en cuanto lo que implican y sus características. No obstante, podemos decir que *un barrio privado se conforma como un desarrollo inmobiliario, de más de una hectárea de tamaño, donde se ubican viviendas dentro de un mismo predio y cuenta con el atributo de ser diseñado y construido bajo un esquema de cierre con control (auto segregación), que prohíbe la libre circulación por sus calles y espacios comunes de agentes externos al emprendimiento*. De acuerdo a los servicios (*amenities*) que incorpora o no, su tamaño y donde se ubica (físico-ambientalmente), es que podemos dar cuenta de diversas tipologías de barrios privados (barrios privados propiamente, *countries* o clubes de campo, urbanizaciones polderizadas, u otros).

## Caracterización de los Barrios Privados en Uruguay

### Caracterización de los barrios privados en Uruguay: visibilizando el fenómeno.

A partir de los datos recabados<sup>44</sup> podemos señalar la existencia de 90 barrios privados en Uruguay<sup>45</sup>. A continuación, se presenta una tabla con la distribución de estos por departamento.

**Tabla 1. Cantidad de Barrios Privados por departamento.**

Departamento	Cantidad	Porcentaje
Maldonado	45	50%
Canelones	19	21%
Rocha	6	7%
Colonia	6	7%
Montevideo	5	6%
Paysandú	4	4%
San José	2	2%
Soriano	2	2%
Lavalleja	1	1%
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

44 Se utilizó como base los datos preexistentes en el trabajo de Pérez Sánchez y Ravela (2019). En función del cuadro presentado se pudo observar en primer lugar que Netmap de Ordenamiento Territorial (García, 2019) y se incorporaron algunos barrios que no estaban registrados en estos trabajos. La información principal brindada en los trabajos citados anteriormente fue: número de barrios, de la Uruguay. En un primer momento Maldonado es el departamento por el que padecía su déficit en cuanto a la cantidad de barrios privados, seguido por Canelones y otros se abarcan en algunos casos.

45 En esta estimación se incluyen los "barrios semi cerrados" de Montevideo.

del este, principalmente atraídos por el balneario de Punta del Este. Cabe señalar que en este departamento muchos de los barrios son utilizados como residencias temporarias para el verano. Por su parte, en Canelones el fenómeno se podría explicar a partir de la cercanía a la capital nacional, el desarrollo de emprendimientos económicos vinculados al capital global (Zonas Francas, Parques Industriales, entre otros), la conexión con las principales arterias viales del país y la cercanía al Aeropuerto, el atractivo de la proximidad a la costa y a la postura existente en Montevideo de no habilitar en *stricto sensu* barrios privados en su territorio.

En un segundo corte se identifican Rocha y Colonia, donde también la explicación del desarrollo de barrios privados en estos departamentos radica en atractivos turísticos como la costa rochense o el valor patrimonial y playas de Colonia. A su vez, en este último la cercanía con Buenos Aires amplía el mercado de posibles clientes para los barrios privados, habilitando el uso temporal de los mismos. En Montevideo (ubicado en quinto lugar), como fue señalado, radican emprendimientos del tipo de “barrio semi privados”, radicados en la zona sureste del departamento, seguramente asociados al desarrollo residencial de alta gama en la zona (Carrasco), la proximidad a los colegios privados de clase alta, la cercanía a centros comerciales, avenidas y el Aeropuerto, además de la cercanía tanto a diversos emprendimientos localizados en la región este como al propio centro de Montevideo. También figura un nuevo emprendimiento vinculado al desarrollo de chacras cerradas situado al oeste del departamento. En sexto lugar figura Paysandú, un departamento con desarrollo reciente de barrios privados, posicionándose como un epicentro de este tipo de desarrollos en el litoral del país.

Finalmente, en un último corte encontraríamos a San José, Soriano y Lavalleja con pocos desarrollos, donde los atractivos pueden ser factores turísticos como las sierras en Minas, o el Río Negro en Mercedes (junto a la cercanía a Argentina) o la presencia de actividades de “elite” como el yatching en San José. De todas formas, el desarrollo de emprendimientos en estos departamentos “menos atractivos” podría estar señalando una tendencia de apropiación por parte de los ciudadanos uruguayos de este modelo de residencia, más allá de atractivos específicos para su desarrollo que se puedan encontrar en ciertas regiones.

## **Hacia una tipología de barrios privados.**

Vale destacar, como muestra la bibliografía, que hay distintas maneras de clasificar los barrios privados tomando en cuenta distintas dimensiones (sectores sociales, servicios, tamaño en términos de hectáreas o viviendas, etc). En este caso, asumimos el nombre de barrios privados en genérico y conformamos las tipologías tomando en cuenta las características y funcionalidades:

- 1) Countries / Clubes de campos: ubicados por lo general en las zonas periurbanas, cuentan con gran extensión espacial, desarrollan formas de cierre y seguridad, vida al aire libre, y ofrecen una gran variedad de espacios comunes y de servicios.
- 2) Barrio cerrado: ubicados en las áreas periurbanas como urbanas, cuentan con una extensión espacial más acotadas en muchos casos que los countries, desarrollan formas de cierre y seguridad y ofrecen una gama más limitada de servicios en relación a los countries.
- 3) Urbanización polderizadas: ubicadas en áreas ambientalmente frágiles, como bañados, o cercanas a la franja costera.
- 4) Chacras cerradas: ubicadas por lo general en áreas rurales cercanas a la franja costera con funcionalidad urbana, cuentan con lotes sustantivamente más grandes en relación a las otras tipologías.
- 5) Barrios Jardín / Semi privados: ubicados en áreas urbanas, en nuestro caso Montevideo, cuentan con las mismas características que los barrios cerrados.

En base a estas categorías, la distribución de estas en Uruguay se ve representada en la tabla 2.

**Tabla 2. Tipologías de los barrios privados en Uruguay**

Tipología	Cantidad	Superficie emprendimiento promedio (há)	Superficie de lote promedio (m2)
Country / Club de Campo	36	56,2	2271
Barrio Cerrado	24	7,2	823
Chacras cerradas	23	99,5	6446
Barrio Jardín / Semi privado	4	13,8	810
Urbanización polderizada	3	40,6	2979
<b>Total</b>	<b>90</b>	-	-

Fuente: Elaboración propia.

A partir de los datos observamos que existen dos grandes modelos de barrio privado que predominan en Uruguay. El primero es el “Country /Club de campo”, lo cual se puede deber a que es el modelo más difundido y asociado al producto que venden los barrios privados, como espacios seguros con tranquilidad y paz en un ambiente aislado y en un paisaje rural. Como también se observa en la tabla, tanto el tamaño promedio de estos emprendimientos como el tamaño de sus lotes se encuentran en una situación media respecto a las demás tipologías. A esta categoría le sigue la de Barrio Cerrado, por lo general más insertos en la trama urbana o periurbana y donde los amenities no tienen tanta presencia e importancia en términos espaciales. Sus dimensiones son pequeñas en relación al tamaño de sus emprendimientos y de sus lotes.

Luego encontramos, un piso por debajo, al resto de las categorías, que constituyen variantes respecto a los modelos anteriores ofreciendo algunas diferencias, como ofrecer lotes de grandes dimensiones (como es el caso de las Chacras cerradas y las Urbanizaciones polderizadas), el acceso directo a playas y mar o avanzar sobre espacios ambientales frágiles. De todas formas, estas modalidades aún tienen un incipiente desarrollo. Una mención aparte merece los barrios jardín “semi privados” que se albergan en Montevideo (con características en sus dimensiones similares a los Barrios Cerrados), significando una adaptación a la modalidad de barrio privado para poder instalarse en este departamento donde estos no habían sido permitidos; para ello, el diseño del espacio se asemeja al de barrios privados, con calles sin salida (uso de *cul de sac*) y control del predio sin barreras en el acceso. En este último caso, muestra cómo la espacialidad, dinámica y funcionalidad del desarrollo inmobiliario es similar a los de barrios privados, atendiendo que la única diferencia es la no existencia de barrera en el acceso al barrio.

## El suelo ocupado por los barrios privados.

A continuación, nos interesa analizar la superficie ocupada por los barrios privados en Uruguay, así como también la cantidad de lotes, la superficie promedio de los lotes y el espacio de los barrios privados destinados a las áreas verdes y circulación. En la tabla 3 se presentan los datos al respecto:

**Tabla 3. Datos sobre mensura de los barrios privados en Uruguay**

Departamento	Superficie ocupada por departamento (há)	Cantidad de lotes* por depto	Superficie lote* promedio por depto (m <sup>2</sup> )	Áreas verdes más circulación por depto (há)
Maldonado	2418,7	3861	2526	860,3
Canelones	671,1	1900	1939	203,0
Rocha	591,2	1075	2528	233,6
Colonia	536,5	880	3305	174,2
Soriano	265,8	132	645	170,0
Montevideo	96,4	478	1513	22,6
San José	61,3	165	1152	16,0
Paysandú	18,7	99	1283	3,8
Lavalleja	2,1	32	313	1,0
<b>Total</b>	<b>4661,8</b>	<b>8622</b>	<b>1689</b>	<b>1684,4</b>

*\*Dentro del concepto de lote, excluimos los apartamentos, por lo que no están contabilizados.*

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, cabe destacar que la superficie ocupada por los barrios privados en el país es de 4661,8 hectáreas, lo cual resulta significativa si tenemos en cuenta que supera la superficie de más de un municipio en Uruguay<sup>46</sup> y también supera la superficie ocupada por asentamientos irregulares en el país<sup>47</sup>, contracara de este

46 Municipio B: 1180 há, Municipio C: 1760 há, La Paz: 3290 há, entre otros, Observatorio Territorio Uruguay.

47 Esta superficie es de 2912,2 hectáreas según el informe técnico "Asentamientos recientes en Uruguay: un estudio exploratorio" MVOTMA PMB (2018).

fenómeno de los barrios privados (segregación residencial padecida versus la auto segregación residencial).

Analizando la superficie de cada departamento, podemos encontrar que esta sigue una jerarquía similar a la cantidad de barrios privados por departamento. El gran salto de lugar se da en Soriano, que presenta solo dos barrios privados, pero uno de ellos de gran superficie. Asimismo, la cantidad de lotes ofrecidos por los barrios privados en cada departamento sigue también una jerarquización similar que la cantidad de barrios privados por departamento, siendo esto también coherente. Podríamos señalar que la cantidad de lotes podría ser una buena aproximación de la cantidad de ocupantes, al menos nos puede dar información sobre un posible máximo de ocupantes que rondaría las 25.866 personas<sup>48</sup>. Hablamos de un máximo porque no todos los lotes están ocupados (y muchos son de residencia temporal), si bien, en algunos departamentos como Montevideo y Canelones los barrios privados presentan un alto índice de ocupación, en otros como por ejemplo Maldonado y Rocha el mismo es bajo. Esta cifra se podría afinar llevándose adelante un trabajo de “teledetección”, cruzando el fraccionamiento de los planos de mensura con las imágenes satelitales disponibles en la web.

En relación a la superficie promedio de los lotes, también observamos que los lotes de mayor tamaño se encuentran en los departamentos de Colonia, Maldonado y Rocha debido a la presencia de barrios privados al estilo “chacras”. Característica asociada a la oferta turística que brindan los barrios privados en estos departamentos.

Por último, nos interesa observar las áreas verdes que ofrecen los diferentes departamentos, dado que son un diferencial de los barrios privados frente a otras opciones inmobiliarias. Al observar esta variable se confirma la importancia de estas en las superficies totales, llegando a representar algo más de su tercera parte.

En cuanto a los servicios ofrecidos por los barrios privados, conocidos también como “amenities”, otro rasgo distintivo de este producto inmobiliario, se encuentra como factor común en todos los barrios la “seguridad”. Esta es abordada en la mayoría de los casos a través de un cerco perimetral y vigilancia las 24 horas. Otros de los servicios mayormente ofrecidos son los conocidos “Club House”, una variada oferta de instalaciones deportivas (canchas de fútbol, tenis y golf), barbacoas, gimnasio, spa y piscina. Existen entre los barrios privados elementos de diferenciación, que más allá de las tipologías abordadas anteriormente, también

---

<sup>48</sup> Multiplicamos la cantidad de lotes (8622) por el tamaño del núcleo familiar promedio en Uruguay (3).

se basan en algunos servicios que aparece ya de forma más esporádica al analizar los datos obtenidos. Estos se tratan de infraestructura y posibilidad de desarrollo de actividades hípicas, la presencia de viñedos y bodegas, deportes acuáticos y servicios náuticos, acceso privado a playas, helipuerto, multicultivos de arándanos y olivos, servicio gastronómico entre otros.

## **Análisis de los desarrolladores de Barrios Privados en el Área Metropolitana de Montevideo**

### **Los desarrolladores de barrios privados en el AMM**

El área metropolitana de Montevideo (AMM), definida dentro de un radio de 30 km respecto al centro de Montevideo (Guarino, 2007), alberga una totalidad de 25 barrios privados y semiprivados, 5 barrios ubicados en Montevideo, 1 en San José y 19 en Canelones, lo cual representa el 28% de los barrios privados del país.

**Tabla 4. Cantidad de barrios privados en el AMM.**

<b>Departamento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Canelones</b>	19	76%
<b>Montevideo</b>	5	20%
<b>San José</b>	1*	4%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

\*Existe un segundo barrio privado ubicado en los alrededores de San José de Mayo, que lo consideramos fuera del AMM.

Fuente: Elaboración propia.

Para el área metropolitana de Montevideo, se realizó un primer ejercicio de acercamiento a un mapeo de los principales desarrolladores de barrios privados y sus vinculaciones con otros tipos de negocios. Para esto nos apoyaremos en la tabla 5.



**Tabla 5. Desarrolladores de barrios privados en el AMM**

Propietarios	Cantidad de Barrios	Departamento	Propietarios	Cantidad de Barrios	Departamento
Runtuna SA - Grupo La Tahona	6	Canelones	Broden SA	1	Canelones
Grupo Ecco	3	Montevideo	Omilanda SA	1	Canelones
Estudio Lecueder	2	Montevideo y San José	Samara SA	1	Canelones
Mar de Hierbas SA	1	Montevideo	Juan José Garino Babio	1	Canelones
El Peñascal SA	1	Canelones	Fabapark SA	1	Canelones
Milentur SA	1	Canelones	Desarrollo Inmobiliarios Aguerre	1	Canelones
Lerger Sociedad Anónima	1	Canelones	Albimar SA	1	Canelones
Ignacio García	1	Canelones	s/d	1	Canelones
Pamir Management Corp	1	Canelones			

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla se observan tres grandes grupos de desarrolladores: Grupo La Tahona, Grupo Ecco y Estudio Lecueder, para el resto de los propietarios no se encontraron vínculos en común, de todas formas, no podría descartarse de que estos existan.

Respecto a los tres grandes grupos, el primero corresponde a todo el desarrollo de los 6 emprendimientos “La Tahona” cuya sociedad anónima, “Runtuna SA”, es propiedad en más de un 80% de sus acciones de integrantes de la familia Añón<sup>49</sup>. En segundo lugar, se encuentra el denominado “Grupo Ecco”, desarrollador de los emprendimientos San Nicolás, Parques y Jardines de Carrasco, barrios jardín de Montevideo. Por último, el otro gran grupo desarrollador es el Estudio Lecueder, propietario del emprendimiento “Los Olivos” en Montevideo y de “Marina de Santa Lucía” en San José. Respecto a este desarrollador es importante señalar que se encuentra fuertemente ligado a la promoción inmobiliaria de diferentes tipos de

49

Nota presentada por Runtuna SA al Banco Central con fecha 21/7/2017.

productos. Entre los más destacados se encuentran el World Trade Center, Portones Shopping, Nuevo Centro Shopping, Montevideo Shopping, Tres Cruces, Mercedes Shopping, Salto Shopping, entre otros.

De los restantes desarrolladores también se puede señalar que encontramos vínculos respecto a otro tipo de emprendimientos, entre ellos destaca un exfutbolista y contratista en este deporte, administrador de “Milentur SA”<sup>50</sup> (desarrolladora del barrio “Cumbres” en Canelones) y, además, director de Global Business Group, que gerencia a deportistas y los asesora sobre su patrimonio<sup>51</sup>. Por su parte “DDC desarrollos”, firma dedicada a la promoción inmobiliaria del Estudio Damiani, es quien figura en los medios de comunicación como la desarrolladora del barrio “Lagos” en Canelones, si bien en los planes de mensura aparece como propietaria “Pamir Management Corp”, compañía registrada en Panamá. El Estudio Damiani, fundado por el contador José Pedro Damiani, ex presidente del Club Atlético Peñarol, es un estudio de abogados y escribanos que ofrecen diversos servicios de consultoría, tanto a nivel nacional como internacional. Este estudio fue vinculado en muchos casos de los “Panamá Papers”<sup>52</sup>. Además, también aparece como un caso de interés el desarrollo del barrio “Carmel” de Canelones, propiedad de “El Peñascal SA”, cuyo vicepresidente está vinculado a diversos negocios y actividades benéficas, como lo son las firmas Baker Tilly, Guyer & Regules, la corporación Adela Investment Co. y la fundación sin fines de lucro “Educar para Crecer” (antes “Manos Amigas”).

Los datos presentados anteriormente son sólo algunos ejemplos de las vinculaciones de los desarrolladores de barrios privados con otro tipo de negocios (y también actividades del tipo caritativo), que conforman parte de una “élite” económica y social del Uruguay (al respecto véanse los capítulos de Serna y Geymonat en este libro).

### **Esquemas de promoción y financiamiento de los desarrolladores del Área Metropolitana de Montevideo**

Si analizamos las principales inmobiliarias y financistas de este tipo de proyectos se encuentra un conjunto acotado de firmas que parecen tener una posición dominante frente a otros competidores, todos ellos también asociados a estrategias diferenciales de posicionamiento en el mercado apuntando a sectores altos y medios de la sociedad. Se presentan a continuación:

---

50 Avisos N° 29.136 – enero 22 de 2015 – Diario Oficial.

51 <https://www.elpais.com.uy/que-pasa/inversiones-futbolistas-alcancia-uruguay.html>

52 <https://www.infobae.com/politica/2018/07/08/las-maniobras-del-estudio-uruguayo-damiani-elegido-por-los-argentinos-para-operar-offshore/>

**Tabla 6. Principales inmobiliarias de barrios privados en el AMM**

Inmobiliarias
Meikle Bienes Raíces
Pérez del Castillo Negocios Inmobiliarios
Irazabal Propiedades
Parietti
Blengio
Richar

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 7. Principales financiadores de barrios privados en el AMM**

Financistas
HSBC
Santander
BBVA
BROU

Fuente: Elaboración propia.

También se desprende del análisis de los modelos de financiamiento la irrupción de nuevos esquemas de financiación y armado del negocio inmobiliario, a través de la “desconcentración” y la creación de nuevos instrumentos de financiación tales como los fideicomisos financieros, obligaciones negociables, acciones, etc. El desarrollo del Grupo La Tahona, es un claro ejemplo de estas modalidades.

### **La normativa que facilita los barrios privados en el AMM**

En cuanto al análisis normativo, se encuentra que a nivel nacional los barrios privados se amparan generalmente en el régimen de “Propiedad Horizontal” establecido en las leyes N°10.751 de 25/6/1946, N°16.760 del 16/07/96 y N°17.292 del 25/01/01. Asimismo, la Ley N°18.308 de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible que a priori desincentivaría emprendimientos residenciales que cierren más de una hectárea de tamaño, se contradice con lo que en la realidad sucede. Además, no puede desconocer las potestades que el orden jurídico otorga a los gobiernos departamentales de administrar el suelo y con ello permitir o no la instalación de barrios privados.

Poniendo el foco en los departamentos del AMM, encontraremos algunas diferencias entre los departamentos. El departamento que tiene legislación específica, desde antes de la ley No10751, en lo que refiere a las instalaciones de barrios privados es Canelones. En el año 1998 se aprobó la Ordenanza de Clubes de Campo Res.4699/98 así como su reglamentación N° 3062/99 en 1999, significando un primer mojón para la regulación de este tipo de desarrollos en el departamento. De todas formas, esta ordenanza es derogada en el decreto 0007/017 del 2017 y sustituida por los planes parciales de ordenamiento territorial bajo el paraguas de la Ley N°18.308 de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible. En este sentido, cobran relevancia el Plan Estratégico de Ordenamiento Territorial de la Micro Región de la Costa (Costaplan), el Plan Parcial Camino de los Horneros y el Plan Parcial Colonia Nicolich y Ruta 101, como instrumentos de promoción y regulación de los barrios privados en este departamento. Por otro lado, en lo que respecta a los dos barrios privados de San José estos refieren a resoluciones específicas del gobierno y la junta departamental.

En este marco se encuentran varios ejemplos de resoluciones de las Juntas Departamentales y de las Intendencias en el que se facilita el cambio del uso de suelo rural a suburbano con el fin de concretar la instalación de barrios privados: En las mismas, a excepción de Montevideo, no se observa ningún instrumento que contemple la captación de plusvalías (beneficios económicos que se apropian los actores privados gracias a los cambios de normativas o generación de servicios/infraestructuras por parte del Estado) por parte de los Gobiernos Departamentales sobre los desarrolladores.

## **Algunas reflexiones**

El trabajo pone en evidencia que el fenómeno de los barrios privados llegó para quedarse en el Uruguay, tal como ocurre en los otros países de la región, y por tanto evidencia otra fisura al mito de la sociedad integrada. Con el desarrollo de los barrios privados se muestra una expresión visible del neoliberalismo urbano que no ha sido atendido ni por la agenda política ni académica y que entendemos requiere hacerse; máxime con un fenómeno en claro proceso de consolidación -en relación a la cantidad de barrios y departamentos, el nivel de ocupación del suelo y la tensión que genera a los administradores del suelo- como dimos cuenta en este trabajo.

El desarrollo de estos barrios privados, 90 a nivel nacional, muestra que, tanto los elementos que conforman la demanda de este tipo de desarrollos como los facilitadores (particularmente, la permisividad normativa), se repiten a los expresados en la bibliografía. En especial, como el rol del Estado y en particular de los gobiernos departamentales a través de los planes de ordenamiento y normativas, son claramente permisivos y cómo con ello contribuye al desarrollo de este fenómeno de separación y cierre residencial en el país. Los gobiernos nacionales y departamentales, lejos de asumir de forma clara y explícita la existencia del fenómeno, y con ello desarrollar acciones públicas como la creación de un registro (único y transparente) de urbanizaciones cerradas, crear normativas específicas de autorización o no, e incluso el introducir elementos de recuperación de plusvalías urbanas<sup>53</sup>, se limitan a través de diversos marcos a autorizar el desarrollo de estos tipos de emprendimientos y reivindicar -en sintonía, con lo que denominamos la perspectiva benevolente- supuestos beneficios que la instalación de los mismos generan a nivel local (por ejemplo, el empleo para los sectores populares de la zona, obras de infraestructura conexas al emprendimiento y en el mejor de los casos una mayor recaudación en la contribución inmobiliaria). No parece, con excepción de la contradictoria Montevideo, una preocupación en términos de lo que implican estos barrios en términos de procesos de socialización burbuja (Svampa: 2001) de quienes allí habitan, la privatización del espacio, o los tipos de vínculo funcional con el entorno barrial donde se ubican (como muestra el trabajo para el área metropolitana noreste de Pérez: 2015), los impactos ambientales que se producen (Pérez Sánchez: 2020) ni la consolidación de una forma de producción del espacio mercantil contraria a la idea de derecho a la ciudad (Pérez: 2016).

En lo que respecta al AMM, en ella se ubica casi una tercera parte de los barrios privados en el Uruguay, con la característica que el uso residencial es de carácter permanente a diferencia de otras áreas costeras y departamentos donde el uso es de carácter más bien temporal. Esta presencia de barrios privados, en especial, en la región este metropolitana de Montevideo (principalmente, Canelones) contribuye a configurar una morfología metropolitana dual, en tanto conviven formas de habitar separadas y distintas (Ceroni, Pérez: 2018) en un área históricamente

---

53 Entendiendo,“(…) el concepto de plusvalía (urbana), [que] no remite a la clásica categoría de Marx creada para explicar la formación de valor que se realiza en el proceso de trabajo, sino que refiere a la valorización que sufren diversos inmuebles en función de acciones que son externas a los propietarios y que fundamentalmente son llevadas a cabo por el Estado. Por tanto, se considera que es éste quien debe extraer parte de esa valorización extra que beneficia al propietario, quien incrementa el valor de su propiedad, y volcarlo a la comunidad redistribuyéndolo en mejoras y obras públicas” (Canestraro, Guardia, Layús; 2014: 133-134).

ocupada por sectores populares, que es necesario atender desde el campo de los estudios urbanos. En ese desafío, Montevideo se ve cercada desde Canelones, y en mucho menor medida por San José, por la presencia de este tipo de urbanizaciones cerradas, pero también desde adentro con la presencia en el área de Carrasco Norte de barrios semi privados que pujan y esperan por un cambio en la política urbana que les permita terminar la operación de cierre urbano, tanto en los emprendimientos existentes como en el desarrollo de nuevas urbanizaciones cerradas.

En este trabajo, paralelamente, pudimos corroborar trabajos anteriores (Pérez 2015, 2016) donde destacábamos como este desarrollo de los barrios privados en el AMM, en particular en Canelones, se conectaba con otros artefactos urbanos privados de acceso diferencial y con control como shopping y centros comerciales. Pero, además, como el cierre residencial se acompaña con colegios e instalaciones deportivas exclusivos (Carrasco, Carrasco norte o dentro del área de los propios barrios privados), que van configurando espacios de “socialización burbuja” de la clase dominante que colaboran a reproducir las estructuras de clase.

En relación de los desarrolladores urbanos y la preocupación por entender los agentes del capital que producen este tipo de emprendimientos, más allá de los problemas evidentes de acceso a la información, el trabajo muestra un crisol de grupos empresariales atrás de los barrios privados identificados. Pocos promotores de barrios privados aparecen especializados en el rubro de las urbanizaciones cerradas como de otros tipos de artefactos urbanos (shoppings y centros comerciales), pero el abanico de agentes a priori aparece diverso, aspecto que sería interesante poder profundizar en otra investigación de largo alcance, a partir de las primeras indagaciones realizadas en este trabajo. Cabe destacar dentro de los desarrolladores, tanto en el primer momento de desarrollo de barrios privados como etapas posteriores identificadas, la presencia de empresarios argentinos con trayectoria en ese país en este tipo de emprendimientos. Esto último, hace pensar en otra forma de incidencia del capital argentino en Uruguay, que tiene correlato en las formas de consumo y habitar que tanto argentinos y otros extranjeros expresan al trasladarse hacia el país tanto para invertir como residir.

En el AMM los desarrolladores más significativos son tres: Grupo La Tahona, Grupo Ecco y Estudio Lecueder. El primero con una clara apuesta a este tipo de desarrollos urbanos en Canelones y con proyección a otros departamentos, único (en primera instancia) con presencia en la bolsa de valores de Montevideo y con cierta especialidad en este tipo de emprendimiento. El caso del Grupo Ecco, se cuenta con menos información, pero muestra un desarrollo significativo de este tipo de

productos inmobiliarios. Por último, el Estudio Lecueder asociado al desarrollo de múltiples artefactos urbanos de cierre como barrios privados, shopping o enclaves económicos, que lo posiciona, a nuestro entender, como uno de los principales desarrolladores urbanos del siglo XXI en Uruguay. Estos tres grupos, junto a otros desarrolladores menores en términos comparativos, han dejado en evidencia las dinámicas y actores (desarrollador, financista, constructor, inmobiliaria y administrador) del urbanismo capitalista descritas oportunamente por Topalov (1979) y nos abren la necesidad a ser consideradas desde el campo de los estudios urbanos como el de las políticas urbanas. Respecto a la economía urbana, se puede dar cuenta de un largo camino por recorrer por parte del Estado uruguayo y sus gobiernos departamentales a fin de poder tener mejores instrumentos para la captación de plusvalías urbanas. De la misma manera, podemos señalar que la apropiación de rentas urbanas (beneficios extraordinarios que se llevan los desarrolladores por llevar a cabo la actividad inmobiliaria) sigue siendo hoy el principal motor de (des) construcción de nuestras ciudades.

Por último, entendemos impostergable seguir profundizando en comprender este fenómeno para poder aportar conocimiento al transformar nuestras ciudades fragmentadas, securitizadas y compuestas por enclaves urbanos (de pobres y ricos), en ciudades abiertas, de “umbrales” (Stavrídes: 2016), que tiendan redes a través de espacios públicos intermedios y que colaboren a hacer realidad el aclamado derecho a la ciudad.

## Bibliografía

Beltrão, M., Góes, E. (2013): *Espaços fechados e cidades. Insegurança urbana e fragmentação socioespacial*. San Pablo: Ed. UNESP.

Borsdorf, A., Hidalgo, R.: *Formas tempranas de exclusión residencial y el modelo de ciudad cerrada en América Latina. El caso de Santiago*. En “Revista de Geografía Norte Grande, 32: 21-37 (2004).

Brenner, N., Peck, J., Theodore, N.: “After Neoliberalization?”, *Globalizations*, Vol.7, N°3, 2010, pp. 327 a 345

Cáceres, G., Sabatini, F. (2004): *Barrios Cerrados en Santiago de Chile. Entre la exclusión y la integración residencial*. Lincoln Institute of Land Policy- Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

¿Ciudades burbujas?: el fenómeno de los barrios privados

Castells, M. (1971): *Problemas de investigación en la sociología urbana*. Ed. Siglo XXI, Madrid.

Ceroni, M. y Pérez, M.: *¿Miserias necesarias? Dinámicas espaciales del capital, el Estado y el tejido social en la región noreste metropolitana de Montevideo*. En Revista Quid 16, n°10, 2018. Área de Estudios Urbanos del Instituto Gino Germani (UBA).

Delgado, R. (2002): *Nuevas estrategias de urbanización: Los Barrios Privados*. Tutor de Tesis de grado: Pablo De La Rosa, Licenciatura en Sociología, Facultad de Ciencias Sociales – UdelaR.

Demajo, L. (2011): *Barrios cerrados en ciudades latinoamericanas*. URBS. Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales. Volumen 1, número 1, pp. 151-160. Disponible en: [http://nevada.ual.es:81/urbs/index.php/urbs/article/view/demajo\\_meseguer](http://nevada.ual.es:81/urbs/index.php/urbs/article/view/demajo_meseguer)

Falero, A. : *La expansión de la economía de enclaves en América Latina y la ficción del desarrollo: siguiendo una vieja discusión en nuevos moldes*. En Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas, vol. 1, 2015, pp. 145-157. Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias – Estado de México, México.

Falero, A.; Pérez, M.; Ceroni, M.; Da Fonseca, A.; Rodríguez, A.: *Cambios y disputas territoriales: el caso de la región metropolitana de Montevideo*. En Revista Contrapunto N°3 “Territorios urbanos en Disputa”, Uruguay. CFPOS-CSEAM-UdelaR, 2013, páginas 33 a 48.

Fernández, G.; Salcedo, R. & Torres, A. (2004). *De la publicidad inmobiliaria a la vivencia cotidiana: Aspectos que permiten entender la evolución de las expectativas residenciales*. En G. Cáceres & F. Sabatini (Eds.), “Barrios cerrados en Santiago de Chile: Entre la exclusión y la integración residencial”, Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile/Lincoln Institute of Land Policy, 2004, pp. 113-145.

García, R. (2019). *La expansión de los barrios privados en el Uruguay*. DINOT - MVOTMA

Guarino, R. M. (2007). *El libro blanco del área metropolitana*. Montevideo: Agenda Metropolitana.

Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Harvey, D. (1989): *The condition of postmodernity*. Usa: Blackwell.

\_\_\_\_\_ (2013): *Ciudades Rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid:



Akal.

Lefebvre, H. (1973): *El derecho a la Ciudad*. Ed. Península, Barcelona.

\_\_\_\_\_ (1972): *La revolución urbana*. Ed. Alianza, Madrid.

Libertun, N.: *Barrios cerrados como estrategia de desarrollo municipal*. Apuntes de Investigación/ Tema central: Conurbano N°16/17, Junio de 2010. Buenos Aires.

MVOTMA PMB (2018): *Asentamientos recientes en Uruguay: un estudio exploratorio*. Montevideo.

Observatorio Territorio Uruguay <http://www.otu.opp.gub.uy/>

Pérez, M (2020): *Urbanizaciones cerradas polderizadas en Uruguay: ¿ambientes sin conflictos?*. Revista Medio Ambiente y Urbanización, N°92-93 Julio 2020, IIED-Ámerica Latina. pp. 133-164

\_\_\_\_\_ (2016): Un fenómeno invisibilizado. Barrios privados en Uruguay. Revista Vivienda Popular N°28. Montevideo: FADU.

\_\_\_\_\_ (2015): *Barrios privados y sectores populares en el Cono Sur: algunas formas de dominación territorial. Análisis a partir del estudio de dos casos en las regiones metropolitanas de Montevideo y Santiago de Chile*. Tesis de la Maestría en Estudios Contemporáneos de América Latina, Tutor: Dr. Alfredo Falero. FCS-UdelaR.

Pérez, M., Ravela, J. (2019) *¿Montevideo ciudad cercada?: el fenómeno de los barrios privados*. En (coords.) Aguiar, S., Borrás, V., Cruz, P., Fernández Gabard, L., Pérez Sánchez, M. "Habitar Montevideo. 21 miradas sobre la ciudad". La Diaria: Montevideo.

Pérez, P: *La urbanización, ¿mercancía o derecho? Una discusión para la política urbana*. Dentro de "El Derecho a la ciudad en América Latina. Visiones desde la política", coordinado por Fernando Carrión y Jaime Erazo. México: UNAM, pp.129-239, 2016.

Randado, A.: *Aparición y auge de las urbanizaciones cerradas en el gran Buenos Aires*. Revista "Temas Americanistas", N° 25, 2010. pp. 110-136.

Sabatini, F. (2000): *Reformas de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial*. Revista EURE 26, 77. Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (2004): *Medición de la segregación residencial: reflexiones metodológicas desde la ciudad latinoamericana*. Dentro de Barrios Cerrados en Santiago de Chile. Entre la

¿Ciudades burbujas?: el fenómeno de los barrios privados

exclusión y la integración residencial, comp. Sabatini y Cáceres. Lincoln Institute of Land Policy- Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

Soja, E. (2014): *En busca de la justicia espacial*. Valencia: Tirant Humanidades.

Stavrides, S. (2016): *Hacia una ciudad de umbrales*. Madrid: Ed. Akal.

Svampa, M.: *Los riesgos impensados del paraíso*. En Revista Enfoques Alternativos, Buenos Aires, 2002. Disponible en: <http://www.maristellasvampa.net/publicaciones-periodisticos.shtml>

\_\_\_\_\_ (2001): *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*. Ed. Biblios Sociedad 2º Edición, Buenos Aires.

Theodore, N., Peck, J. y Brenner, N. (2009): *Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados*, Temas Sociales, N° 66. Págs. 1 a 11

Topalov, C. (1979): *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.

Vidal-Koppman, S.: *Mutaciones metropolitanas: de la construcción de barrios cerrados a la creación de ciudades privadas: balance de una década de urbanización privada en la región metropolitana de Buenos Aires*. En Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2008, vol. XII, núm. 270 (111). Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270/sn-270-111.htm>

## Listado alfabético de autores

### MAURICIO DE ROSA

Es docente e investigador del Instituto de Economía de la Universidad de la República. Licenciado y Magíster en Economía por la Universidad de la República, y Magíster en Economía y estudiante de doctorado de la Paris School of Economics. Investiga temas relacionados a la distribución del ingreso y la riqueza en América Latina, con foco en Uruguay. **Contacto:** [mderosa@iecon.ccee.edu.uy](mailto:mderosa@iecon.ccee.edu.uy).

### JUAN GEYMONAT

Es docente del Programa de Historia Económica y Social y del Departamento de Trabajo Social de la Facultad de Ciencias Sociales. Es Licenciado en Trabajo Social (Udelar), Magíster en Historia Económica y Social (Udelar) y estudiante de Doctorado en Historia Económica (Udelar). Integra el colectivo Trabajo y Capital y el Consejo editorial del portal Hemisferio Izquierdo. **Contacto:** [juan.geymonat@cienciassociales.edu.uy](mailto:juan.geymonat@cienciassociales.edu.uy)

### EVELIN LASARGA

Es consultora en evaluación de políticas públicas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Es candidata a Doctora en Economía por la Universidad Nacional de La Plata y Magíster en Economía por la misma universidad. Investiga temas relacionados a la desigualdad, las preferencias sociales y la imposición óptima. **Contacto:** [evelasarga@gmail.com](mailto:evelasarga@gmail.com)

### JORGE NOTARO

Es Contador Público – Economista, trabajó como investigador del Instituto de Economía de la FCEA de la UDELAR desde 1970 hasta la destitución por la intervención en 1973 (Grado 2 y 3) y 1997 – 2011 (Grado 5). Coordinó el Área de empleo e ingresos 1997 – 2000 y fue director del Instituto 2000 – 2002. Fue consultor de organismos internacionales como OIT y CEPAL en 12 países de América Latina. Es coordinador de los Talleres de Economía Política del Uruguay de la Fundación Vivian Trías e integra el Núcleo de Pensamiento Crítico en América Latina y Sujetos Colectivos del Espacio Interdisciplinario de la UDELAR.

### GABRIEL OYHANTÇABAL BENELLI

Es trabajador docente (profesor adjunto) de la Facultad de Agronomía, Universidad de la República. Es Doctor en Estudios Latinoamericanos (2019) por la Universidad

Nacional Autónoma de México (UNAM) y miembro del Sistema Nacional de Investigadores categoría iniciación. Investiga temas ligados a la cuestión agraria y a las particularidades del capitalismo latinoamericano. Integra el colectivo Trabajo y Capital y el Consejo editorial del portal Hemisferio Izquierdo.  
**Contacto:** gaboyha@gmail.com

#### **JUAN PEDRO RAVELA**

Es Licenciado en Economía (UDELAR) y Docente de Economía en el Consejo de Educación Secundaria. Es Magister en Desarrollo Territorial por la Universidad Tecnológica Nacional (Argentina).

#### **MARCELO PÉREZ SÁNCHEZ**

Es Licenciado en Ciencia Política (FCS, Udelar), Magister en Estudios Contemporáneos de América Latina (Udelar, UCM), y Doctorando en Estudios Urbanos (UNGS, Argentina). Es Profesor Adjunto del Programa Integral Metropolitano y de la Facultad de Derecho de la Udelar. Co-coordinador del Observatorio de Conflictos Territoriales del Área Metropolitana de Montevideo.  
**Contacto:** mperez@pim.edu.uy

#### **MIGUEL SERNA**

Es Profesor Agregado, Dedicación total, del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, y del Departamento de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República. Es Investigador Nivel II del Sistema Nacional de Investigadores (Uruguay). Es Doctor en Ciencia Política por la UFRGS (Brasil), y Sociólogo, Udelar (Uruguay).  
**Contacto:** miguel.serna@cienciassociales.edu.uy







