

Tipos de empresarios, agroindustrialización y MERCOSUR. Reflexiones sobre un desafío inminente

Alfredo Errandonea
Marcos Supervielle

1. Introducción

1. Como suele ocurrir, nos acordamos de Santa Bárbara cuando comienza a tronar. A nivel formal, está decidido: en 1995, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se habrán convertido en mercado común. Y aunque todos sabemos que actos que involucran intereses de la magnitud que están implicados en esta decisión, ellos no son reales e irreversibles hasta que no ocurren efectivamente; es evidente que Uruguay —socio menor del negocio— ha dado su consentimiento y no parece tener demasiada capacidad determinante sobre lo que en definitiva acontezca. Por lo menos, ésta es la percepción generalizada en la opinión pública uruguaya.

Lo cierto es que, entre declaraciones de principios latinoamericanistas y proclamaciones de propósitos de voluntarismo político, ha comenzado a correr un aire helado en las élites empresariales del país. Parece que ahora sí las reglas del juego cambiarán radicalmente para los actores sociales económicos del país, que empiezan a autoperibirse expuestos a una intemperie hasta hace poco inconcebible en sus horizontes, aunque estuvieran poblados de consignas neoliberales...

Y aun así, su perspectiva es enormemente moderada. Es que está surgida de una miopía "economicista". Todavía no se advierte la verdadera dimensión del cambio, si es que el "MERCOSUR" llega efectivamente a concretarse; que por cierto no habrá de quedarse en una "mera" (sí "mera", por importante que parezca...) supresión de aranceles. Al punto de que casi es impensable la estructura social (sociológica, política, cultural; además de económica) resultante de un proceso de integración supranacional como el que este fenómeno desencadenaría. Más de tres décadas de estudios, dis-

cusiones, procesos parciales y aprontes en Europa, tienen aún mucho que enseñarnos al respecto.

2. En el marco de un programa de investigación llevado adelante por varios servicios universitarios (P.I.A.: Programa Interdisciplinario de Agroindustrias), el Instituto de Ciencias Sociales realizó un proyecto sobre los actores sociales de la industria textil (fibra lana), como eventuales partícipes de un proceso de agroindustrialización de su rama en el Uruguay.

Durante la fase final de dicha investigación es que se produce la concreción formal de los acuerdos intergubernamentales de los cuatro países para la constitución del "MERCOSUR"; circunstancias que introduce una variante fundamental en el análisis de la cuestión.

El presente trabajo constituye un conjunto de reflexiones, hechas a partir del marco conceptual del referido estudio, sobre la problemática a plantearse para los actores empresariales en la perspectiva de un eventual proceso de integración supranacional subregional en el cual ellos estuvieran involucrados.

3. En el mencionado estudio se parte de la base del descarte de la existencia de una "racionalidad" única, pura y universal como orientación de los actores sociales en un sistema económico. Desde las características estructurales de la sociedad en que el actor opera, constituidas en variables contextuales de alta rigidez para sociedades como la uruguaya, hasta la propia historia de su desarrollo productivo y la experiencia vivida por cada uno en él, sin omitir la obvia diferenciación de papeles desde los cuales se lo hace, la orientación de actores tiende a asumir lógicas diferenciales que implican variantes de respuestas ante idénticos estímulos.

No es válido, pues, un razonamiento que no tenga en cuenta esa variabilidad de determinaciones e incidencia, y de orientaciones de conductas resultantes.

Especialmente cuando se trata de sociedades como las nuestras, para las cuales la emergencia industrial se ligó a un papel importantísimo del Estado, que además se caracterizó por la variabilidad e inestabilidad de sus políticas económicas concretas en el corto lapso de unas cuantas décadas. Lo cual es muy particularmente válido para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

4. Sin embargo, dicha variabilidad es acotable. Vale decir que es posible metodológicamente la realización de una tipología de orientaciones de los actores sociales en la actividad económica. Ello es especialmente accesible si se tiene en cuenta que el estatus periférico y marginal de la sociedad nacional urugaya y su economía confieren a algunos de los más importantes factores el carácter de constantes, por lo menos a ciertos niveles.

Es la opción que asumimos. Su consecuencia lógica, es el carácter abierto de una tal tipología. Por lo tanto ella no se pretende como exhaustiva ni mucho menos. No solo no agota las posibles combinaciones, sino que se define como esencialmente contingente. Histórica y "espacialmente" contingente.

Y, desde luego, como toda tipología construida con el objetivo de formular desde su estructura lógica, está destinada a encontrar numerosas desviaciones que la investigación tendrá que explicar.

2. Los actores empresariales

2.1. Actores sociales y empresarios

5. Los actores sociales relevantes en el proceso productivo uruguayo, además de los empresarios, son los trabajadores, los técnicos, la demanda del mercado externo, las empresas transnacionales en tanto agentes exclusivamente exteriores, los agentes financieros, el Estado y los propios consumidores.

Sin embargo, es a partir de las "lógicas" empresariales que el sistema tiende a configurarse en la constitución de tipos. Ello es así aunque en dichas lógicas empresariales, para la definición de situación de sus sostenedores, operan con diversa importancia los demás actores. Este es el fundamento que dicta la opción metodológica de construir los

tipos a partir del actor empresarial, a sabiendas de que el universo no se cierra con él como unidad de análisis.

Entonces, para el presente trabajo, en términos de delimitación de su contenido, las reflexiones se circunscriben a los empresarios.

6. No obstante la precedente delimitación y justamente porque ella refiere al actor objeto de este trabajo sin pretender restringir su relacionamiento con los otros, —lo que sería imposible porque todo actor social se define constitutivamente en su relación con los otros—, se privilegiará aquí la relación con el Estado. Es que para el caso uruguayo —por cierto, no sólo para él—, en la conformación del empresario capitalista del siglo XX, el Estado juega un papel absolutamente decisivo. Al punto que no sería demasiado exagerado decir que el principal dato interpretado que compone la "lectura" que el empresario hace para el trazado de su estrategia, en que se basa la definición tipológica, es justamente la previsión formulada con respecto a la conducta del Estado y su ubicación ante ella.

De alguna manera, también es posible afirmar —como se verá— que la elaboración de los tipos es una interpretación de la historia de la política empresarial del Estado batllista.

2.2. Tipologías de empresarios

7. Si revisamos la literatura sociológica podremos observar que existen múltiples tipologías de empresarios para explicar diferentes aspectos relacionados a la industria y al desarrollo.

En general se han realizado estas tipologías atribuyendo a los empresarios —a algunos de ellos por lo menos— determinadas características o personalidades y explicando a partir de ellas el desarrollo de la sociedad.

8. Algunos de tales planteos pretendieron producir la explicación en términos del pasaje "tradicional-moderno"; con habitual uso de las variables-pautas parsonianas. Así, Myers, Kerr y Dunlop ven en el desarrollo de las ciencias, de las técnicas y de las fuerzas de tipo "universalista", la explicación de determinados cambios en la división del trabajo, en la estructura de la cultura, etc.

Bendix encuentra la explicación en la contraposición de una dirección, subjetivizada y autoritaria, a una moderna, objetivizada y participativa. O sea, modificando el objeto de estudio, mantiene la idea

del tránsito entre sociedad tradicional y sociedad moderna.

9. Estas perspectivas son susceptibles de la crítica que dio origen al planteo de la dependencia de Cardoso y Faletto: los designios humanos aparecen como móviles de la Historia, sin reparar en el análisis de las condiciones que permiten su articulación.

Sin embargo, la evolución de la teoría de la dependencia olvidó su formulación original en términos de "modo de ser", para ir transformándose en una explicación fundamentalmente estructuralista que hizo perder toda importancia heurística a los empresarios en tanto que actores sociales.

Nuestra perspectiva teórica vuelve a revalorizar a los empresarios —junto a otros actores sociales— y ver en la "lectura" que ellos hacen de la dependencia la orientación de su acción, no ya para "modernizar" la sociedad sino para alcanzar objetivos, no únicos ni homogéneos para todos los empresarios, pero que tienen consecuencias para todos los otros actores involucrados directa e indirectamente en los sistemas de trabajo y en la sociedad en su conjunto.

10. Se hicieron también planteos psicosociales (o "socio-cultural-psicológicos", si se lo prefiere) en cuanto a la orientación de los grupos empresariales. Debe ubicarse aquí la clásica aplicación weberiana que hace Medina Echevarría.

Hagen y Maclelland abordaron también la problemática del desarrollo económico pero desde una perspectiva, de alguna forma, psicoanalítica. Trataron de centrar la atención en la relevancia para el cambio de la personalidad innovadora o de la personalidad con alto grado de necesidad de logro (need of achievement). Este acento, en diversos grados, ya había estado presente en aportes tan clásicos como los de Adam Smith, Saint Simon, Weber, Schumpeter. La originalidad de Maclelland radica en el enfoque psicologista en la explicación del origen y formación de este tipo de personalidad.

Múltiples críticas se pueden formular acerca de como estos autores (Hagen, Maclelland) construyen la evidencia que sustenta sus teorías. Sin embargo, aun haciendo abstracción de ellas, es difícil aceptar un peso determinante de la personalidad de los empresarios en fenómeno tan complejo como el del desarrollo.

11. Más ricas desde una perspectiva heurística, son las tipologías históricas de Bendix, orientadas

a explicar el proceso de separación de la propiedad y la dirección de las grandes empresas.

Esta tipología centra, en parte, la explicación en las élites empresariales mismas y los cambios de la industria en el largo plazo como modificación de la estructura de tres categorías: la de empresarios (fundadores), herederos y burócratas (directivos). Muestra la tendencia histórica con que evoluciona en un siglo y medio (1771-1920). Los empresarios del 76% a 18; los herederos de 19% a 34%; y los burocratas del 55 a 48%. Subraya, de esta forma, que la función directiva se va especializando y separando de la propiedad formal.

12. Las élites empresariales también fueron estudiadas por Cardoso en un período anterior a la formulación de la teoría de la dependencia, sin embargo en su enfoque ya está prefigurada la crítica central a una determinada forma de ver la sociedad. Sostiene Cardoso: "...no se ha conseguido establecer de manera concluyente en el plano teórico la trascendencia del enfoque 'elitario', o sea, hasta qué punto las funciones de las minorías en la sociedades industriales expresan una redefinición de las formas de liderazgo de clase más bien que un nuevo tipo de estructuración social. Tras la manifestación abierta de un comportamiento político y social en términos de dirigentes y dirigidos, ¿no subsistirían estructuras clasistas como principios reguladores de la estratificación social y del comportamiento de las masas y de las élites?"

Esta duda llevará a Cardoso a hablar de élites en un sentido ambiguo, explícitamente reconocido por él. A veces expresará la formación de nuevos grupos dentro de las clases llamadas productoras, a veces se referirá a la cuestión fundamental de la transformación del propio patrón estructural de las sociedades latinoamericanas.

En realidad, el objetivo de Cardoso es este último aspecto, una explicación histórica de grupos vinculados a la conformación de mercados internos y del papel político que jugaron los mismos en la formación de los Estados nacionales, en las distintas fases de desarrollo, y cómo establecieron alianzas o conflictos desplazando a otros grupos o clases.

En este sentido, las preocupaciones de Cardoso son distintas a las nuestras. Sin embargo, tanto de Bendix como de Cardoso tenemos que retener la importancia de la dimensión histórica y la evolución y transformación de los tipos de empresarios, ya no de las élites. Y ello en relación a las modifi-

caciones del contexto, e incluso, a su ubicación dentro del contexto.

2.3. Nuestra elaboración tipológica

13. De esta tipología retendremos algunos elementos que parecen una acumulación en el conocimiento sociológico.

Toda tipología de empresarios debe dar cuenta de su relación con la innovación y con el logro, por un lado, y por otro, la necesidad de remitir al empresario a un contexto social dado.

Sin embargo, estas tipologías no vinculan lo que hace el empresario: el organizar para producir. A las relaciones prácticas cotidianas que establece con otros actores, trabajadores, técnicos, incluso el Estado y los consumidores.

La relación del empresario con el desarrollo, creemos pasa por este tipo de relaciones cotidianas. Porque son este tipo de relaciones las que "producen" la sociedad, configuran los actores colectivos que se enfrentarán o buscarán alianzas en la sociedad global.

14. En un trabajo anterior señalábamos: "Queremos hacer explícito el carácter metodológico de nuestros tipos construidos. Ellos configuran lógicas y estrategias de acción trazadas desde ciertos datos que operan como parámetros. Algunos de ellos, comunes a todo actor económico de este país, porque le afectan a él como tal, percibidas como inamovibles desde la perspectiva de actores nacionales. Otros son resultantes de las lecturas que los actores hacen de su circunstancia, desde las experiencias vividas, y la socialización actitudinal experimentada, con la autoelevación de sus medios disponibles".

Entonces: podemos caracterizar metodológicamente nuestra elaboración tipológica en una primera dimensión de la siguiente manera:

- a) Nuestra tipología se construyó a partir de las distintas "lógicas" empíricas que hemos encontrado acerca de la "lectura" que se ha dado de un contexto determinado (el uruguayo). En el cual aparece, en esta "lectura" por parte de los empresarios, la necesidad de "sortear" dos problemas vistos como parámetros limitantes. A saber: la situación de dependencia-periferia y el tamaño del mercado.
- b) Nuestra tipología, además, tiene la pretensión de abordar el universo de empresarios

uruguayos, y no solamente los más performantes, los portadores de mayor potencialidad de cambio, los de mayor tamaño, o los que realizan determinados procesos productivos, etc.

Ello se justifica en que, en el Uruguay, todo empresario, sea cual sea su característica, se plantea en algún momento el problema de la dependencia-periferia y el problema del tamaño del mercado.

Por otro lado nuestra intención última es la de abordar los distintos sistemas de trabajo y los otros actores sociales que se constituyen a partir de estos sistemas de trabajo, los técnicos, los trabajadores, etc.

Es por ello, que para abordar estos actores, sobre todo en su dimensión colectiva, es necesario abordar todos los sistemas de trabajo.

Por otro lado, las distintas lógicas empresariales son posibles en muchos casos porque son complementarias o contradictorias a otras lógicas empresariales. Ello también lleva a un análisis de totalidad del universo.

15. A partir de lo precedente, desde una dimensión de la conceptualización, podemos definir a nuestros tipos de la siguiente manera:

"*Rentistas*". "Una primera 'lógica-estrategia' empresarial es la de buscar maximizar su ganancia a través del lugar privilegiado que ocupa en el sistema, debido a la ventaja que le otorga el tiempo que hace que lo ocupa. Este es el medio fundamental a través del cual se procura obtener la transferencia extraordinaria de excedente desde el conjunto de la sociedad"... "Lógica consolidada en período de sustitución de importaciones. Su presencia es determinada porque monopoliza un segmento del mercado, por relacionamiento privilegiado con el Estado y porque su desaparición puede considerarse "desastre social" (*Errandonea y Supervielle*, 1988). A esta lógica corresponden empresas relativamente antiguas con poca tecnología incorporada recientemente en base a baja racionalidad, en retroceso en la gama de productos finales, con escasa flexibilidad frente al mercado en el cual tiene una presencia tradicional y prevalente, en situación de estancamiento o regresividad en cuanto a la complejidad del proceso productivo, y con baja especialización de funciones.

"*Especuladores*". "Una segunda 'lógica-estrategia' empresarial es la de aprovechar las coyunturas de carácter nacional o internacional, con el su-

puesto de que éstas son transitorias"... "Lógica de maximización de ganancias por aprovechamiento de oportunidades (de política económica nacional o de coyuntura internacional). Se basa en el carácter temporario (no perdurable) de coyuntura; capacidad para rápido abandono de actividades" (*Errandonea y Supervielle, 1988*). La resultante son empresas nuevas, pequeñas o medianas, con poca incorporación de tecnología que no está orientada por racionalidad productiva, con baja gama de productos finales, con preferente orientación hacia el mercado externo, con criterio de aprovechar las oportunidades que se encuentran en el mercado en vez de procurar adaptarse flexiblemente a él, con proceso productivo simplificado y sin especialización de funciones.

"Integrado". "La tercera 'lógica-estrategia' empresarial consiste en situarse frente al mercado —fundamentalmente el internacional— con la flexibilidad y maleabilidad apropiadas para aprovechar y utilizar las condiciones necesarias para su inserción en la obligatoria condición de tomadores de precios. Esta lógica conlleva la integración de más de un eslabón del proceso productivo, de tal forma que amplía al máximo las posibilidades de moldearse a la demanda del mercado externo"... "Lógica que da cuenta de problemas derivados de situación de periferia o de tamaño del mercado uruguayo, en integrar diversas fases del proceso como para adaptarse en la cadena productiva a cambios nacionales o internacionales. La lógica de maximización de la ganancia es beneficiarse en rapidez de adaptación a cambios, más por el lado del precio que del producto. Potencialidad de gama muy abierta de productos." (*Errandonea y Supervielle, 1988*).

En este caso se trata de empresas de antigüedad relativa intermedia, que con base inicial en el mercado interno al cual no descuida, se orienta principalmente al externo (por lo menos actualmente), con considerable y variada gama de productos finales, con bastante incorporación de tecnología recientemente en base a criterios de racionalidad productiva, con complejidad del proceso productivo en aumento y diversificación de funciones y con alta flexibilidad frente al mercado. Para este tipo de empresario, a diferencia del precedente, la estrategia se orienta hacia las innovaciones que le permitan permanecer en el mercado.

16. Pero la precedente definición de los tipos admite una reconceptualización, en tanto se asuma la

perspectiva metodológica de transformar esta tipologización que recoge situaciones contextuales de la historia económica nacional, para traducirla analíticamente en ciertas caracterizaciones tipológicas precisas y abstractas.

Porque en la configuración de los tipos tal como acabamos de definirlos, en realidad operó una lectura concreta de situación de desenvolvimiento empresarial desde condiciones contextuales geográficas e históricas delimitadas.

Por ejemplo, está clara la hipótesis del origen "integrado" de los actuales empresarios "rentistas" (*Supervielle, 1988*), lo que involucra la idea subyacente de la concepción histórica de los tipos. Puede explicitarse ese supuesto que, en realidad, relaciona y refiere a los tipos con la historia empresarial del país.

En efecto, en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones aparece un empresario dispuesto a aprovechar la coyuntura de entonces para establecerse. En ese entonces, la oportunidad se presentaba con perspectiva durable para el mercado interno, lo que implica una variante importante con respecto a la situación actual, pero que no afecta a la lógica esencial que define al tipo. Fue aquel nuestro primer empresario industrial "integrado".

Ese empresario experimentó un proceso de "rutinización", generalmente pautado incluso por el cambio generacional. Hoy lo encontramos "rentitizado".

La variabilidad de la política económica y la propia inestabilidad de las modalidades concretas que ella puede asumir en períodos cortos, parecen ser responsables durante las últimas décadas de dos estrategias posibles. En la medida que se acentúe la lectura de precariedad, tendería a estimularse una lógica extremadamente cortoplacista que descuenta la no-durabilidad de las oportunidades y que traza su actuación desde ella. Es la que define al tipo "especulador".

La otra opción consiste en procurar ubicarse con una perspectiva más amplia enfrentando el dato de la variabilidad de coyuntura como uno más, al igual que la condición de tomadores de precio que el estatus del país nos depara, y planificando sobre ellos con la predisposición de mantenerse en el mercado. Para hacerlo, la opción prioritaria por el mercado internacional —más inmanejable, pero menos inestable— adoptada con el criterio de dotarse de la mayor flexibilidad posible que otorgue

alta adaptabilidad, conforma lo que denominamos estrategia empresarial de tipo "integrada"; para la cual se trata de aprovechar las oportunidades —más en términos de espacios que de coyunturas— desde las ventajas relativas disponibles (a maximizar) y la mayor maleabilidad posible.

Claro, la alternativa tiene otros ingredientes. Parece evidente la relación de la estrategia "especuladora" con la expansión del mercado de trabajo informal y la mano de obra marginalizada. Lo que tiende a "invisibilizar" ante los indicadores corrientemente utilizados, con las consiguientes dificultades operacionales de detectar este tipo de actividad productiva.

Por otra parte, hay indicios que abonan la hipótesis de Filgueira sobre el papel de variable interviniente del destino productivo hacia el mercado externo en la alteración de la correlación de fuerzas en los conflictos laborales —muy ostensible, por otra parte (Supervielle, 1987; Errandonea, 1987)— que tendría su mayor gravitación para el tipo de empresarios "integrados" y en su favor (Filgueiras, 1988).

17. La reconceptualización analítica de la tipología elaborada, puede precisarse a través de las siguientes tres variables:

- a) La permanencia —transitoriedad—. O sea la voluntad o no de consolidar su posición en el sector o no salirse de él.
- b) La integración —no integración o ensamblaje—. Definidas como la disposición o voluntad de integrar distintos procesos productivos (integración vertical), o por el contrario, orientarse a un solo proceso, o ensamblar procesos realizados por otros.
- c) Adaptación a las nuevas demandas del mercado, o no. Esta variable se entiende como disposición para abordar nuevos productos o nuevas exigencias de calidad si así lo requiere el mercado, o por lo contrario no adaptabilidad frente a los cambios del mercado.

A partir de estas tres variables podemos definir los tres tipos de forma analítica:

Los "rentistas" serían aquellos que buscan la permanencia en el sector, que han integrado procesos productivos pero que no buscan la adaptabilidad frente a los cambios del mercado.

Los "especuladores" serían aquellos que no buscan la permanencia en el sector, por el contra-

rio valorizan estar de forma transitoria en él, se orientan a un solo proceso, o a ensamblar procesos realizados por otros y que tienen —por lo menos en el período en que se quedan en el sector— alta adaptabilidad a las nuevas exigencias del mercado.

Los "integrados" serían aquellos que buscan la permanencia en el sector, tienen disposición a integrar procesos y buscan adaptarse a los cambios y nuevas exigencias del mercado.

Obviamente, las combinaciones posibles entre los valores de las tres variables antes mencionadas, son muchas más. Sin embargo, varias de ellas no son lógicamente posibles. Otras veces hemos encontrado casos en nuestra investigación que se escapan de "las lógicas" de los tipos, aunque todavía no nos animamos a considerarlos como tipos diferentes, ya que pueden ser situaciones puntuales, relativamente "incoherentes", o totalmente casuales.

2.4. Cambios de tipos y tipos de cambio

18. Nuestros tipos son construidos a partir de "síndromes actitudinales", es decir a partir de "actitudes", y éstas, por definición, no cambian sino de una forma lenta. A pesar de ello es posible y concebible pensar que existen cambios inexorables e incluso cambios rápidos.

Si bien nuestra tipología es de empresarios, nuestras unidades de análisis son empresas, y éstas a su vez tienen muchas veces mayor duración que los empresarios que las fundaron, (Bendix) e incluso es concebible y sucede que empresas tienen cambios de directorios, o sea cambios en el poder dentro de la empresa.

Estas modificaciones en el propio actor colectivo empresario puede modificar las lógicas empresariales, sin embargo aun en estos casos los cambios no son fáciles. Un sistema de trabajo construido a partir de una lógica empresarial, difícilmente admita un cambio de lógica sin una transformación de los otros actores que constituyen junto a los empresarios el sistema de trabajo. Esta puede ser de dos tipos: o bien el cambio se da como una evolución a través del tiempo, y los distintos actores "evolucionan" juntos, o bien se da como una "ruptura" y ello implicará tensiones muchas veces conflictivas, y transformaciones de los otros actores.

El cambio más "normal" es el del tipo Integrado al tipo Rentista.

19. La industria en el Uruguay —al menos la tex-

til— nació a fines del siglo pasado, bajo un régimen de protección. Es decir, recibiendo una renta extraordinaria del conjunto de la sociedad a través de diversos mecanismos y dispositivos puestos en marcha por el Estado.

Su expansión se da, nuevamente, en un período proteccionista. O sea que en la socialización de las actitudes y en la lectura a partir de la experiencia vivida por estos actores, la transferencia de la renta conformó una dimensión importante de cómo realizar su ganancia. A pesar de ello creemos que esos primeros industriales eran, lo que denominamos, de tipo integrado.

Por un lado, por la tardía aparición de la industria debieron reconstruir a nivel de la empresa lo que en otros países es un complejo sistema sectorial.

En efecto, para producir tejido plano, cardado o peinado para el mercado interno, debieron reconstruir a nivel de la empresa toda la producción de insumos intermedios, es decir lavar, peinar, hilar, por lo menos. Es decir, nacieron con una integración vertical total cuando en otros países esta integración se realizaba a nivel de sectores.

Obviamente, el montaje de fábricas y sistemas de trabajo tan complejos presuponían una lógica de permanencia en el sector. Como señalábamos, integraban procesos quizás más como una necesidad que como una opción estratégica, pero lo hacían de todas formas, se adaptaron, al menos en el momento inicial, a las exigencias del mercado, ya que montaron plantas a partir de la mejor tecnología del momento.

Eran, pues, según los valores de nuestra tipología, integrados; el pasaje a rentistas fue seguramente paulatino.

El éxito obtenido, de por sí, genera renta. La complejidad de una planta del tipo señalado implica un aumento permanente de transformaciones para la adecuación a nuevas demandas del mercado, y ante las dos alternativas es seguramente más fácil modificar el orden de las prioridades.

Finalmente y aunque parezca paradójico este tipo de empresa, en períodos en que no hay una política proteccionista importante, se vuelven más rentistas, ya que los riesgos de invertir son menos cubiertos y por lo tanto se buscan otros dispositivos proteccionistas, de tipo particularista, con más fervor.

El pasaje de rentista a integrado suele darse con modificaciones de personas en el actor empresarial colectivo, y ello como condición necesaria pero no

suficiente. También fue necesario un cambio real o así visto por los empresarios en el contexto político.

Algunas viejas empresas obsoletas y claramente rentistas realizaron reales “aggiornamentos” en sus plantas luego del golpe de estado de 1973, y ello no en una nueva fase proteccionista, por lo menos en primera instancia.

Daríamos la impresión, y lo planteamos como hipótesis, que algunos empresarios percibían que se perdían resortes estratégicos de vinculación con el Estado y con ello la posibilidad de mantener su lógica empresarial. En esta situación aparecieron nuevos ejecutivos que apostaron a contar más con sus propias fuerzas —o sea ajustarse a las demandas del mercado— y a tener una mayor autonomía del Estado en momentos en que no se tenía claro cuál iba a ser su conducta.

Con respecto al tipo de empresario “especulador”, el pasaje a “integrado” —lo que en nuestra conceptualización correspondería a la lógica de la hipótesis schumpeteriana— en realidad no se da, ya que el tipo de especulación que se da en el Uruguay es conservadora, se especula para arriesgar menos, se busca la no permanencia en el mercado para no estar sujeto a normas y responsabilidades sociales que le impida aparecer y desaparecer según las coyunturas internacionales. Es más, daríamos la impresión que la pérdida de poder de los sindicatos y el decaimiento de las normas o la flexibilización de sus controles por parte del Estado, llevó a que se diese un fenómeno inverso: que tipos de empresarios integrados se transformasen en especuladores, desmontando plantas y transformándose en ensambladores de procesos para la comercialización exterior.

3. Agroindustrias y proceso de agroindustrialización

20. El propósito de la investigación en que se encuadra este trabajo, se propuso la indagación de la factibilidad de operar un proceso de agroindustrialización del aparato productivo uruguayo, como alternativa de transformación productivista de alcance generalizado a la sociedad nacional. En conjunto, se trata de un programa ambicioso, interdisciplinario y multidimensional. Pero la tarea asumida por el equipo sociológico que trabajó en el proyecto de los actores sociales, se orientó a la potencialidad (entendida como distancia entre lo real y lo posible-deseable) de los agentes sociales ac-

tuales del proceso productivo uruguayo para emprender ese tipo de transformación.

Aunque expresado en términos generales, el anterior desarrollo supone desde su partida esta perspectiva.

21. La agroindustria constituye un concepto que alude a la articulación vertical de los eslabones productivos de manera tal que:

- a) se eliminan las intermediaciones que suponen mercados ligadores de las relaciones insumo-producto;
- b) se adecuen ajustadamente las relaciones entre esos eslabones con vistas al producto final desde el primer insumo; y
- c) se opere una fusión —en vez de contraposición— de los segmentos de poder que implica cada fase, con existencia eventual o no de hegemonía de alguna o de algunas de ellas.

Esta articulación agroindustrial implica la opción por una racionalidad diferente de la organización productiva que la supuesta como asignada al instrumento del mercado en el tránsito entre las diversas fases. Su planteo invoca una lógica analítica alternativa a la estructuración por sectores.

22. Desde hace más de una década, sobre el tema, se ha desarrollado el enfoque de los "complejos" por parte de Vigorito y otros. Desde nuestra perspectiva, la idea central de dicho enfoque corresponde a una de las modalidades asumida por la articulación agroindustrial, pero no la única. Y, para el caso uruguayo, probablemente no predominante.

A partir de ese tratamiento, y considerándolo como tipificador de uno de ellos, parece posible identificar dos modelos de articulación agroindustrial.

a) En primer lugar el aludido: la articulación vertical como efecto de la proyección hacia fases anteriores y posteriores del proceso productivo, generalmente desde alguna relativamente avanzada en él (acopio y preparación de insumos o la propia transformación industrial). La característica de esta modalidad es la hegemonización de la integración vertical desde una fase originaria donde se encuentra la asimetría del poder empresarial. "En el caso de la agricultura, el método de agrupamiento en complejos ha sido empleado en distintas formas y denominaciones, aunque todas ellas responden, habitualmente, a una idea genérica común.

La creciente subordinación de la agricultura, capitalista o no, frente al capital industrial y comercial, ha hecho más visible la interdependencia asimétrica y la existencia de puntos de acumulación del poder sectorial" (Vigorito, 1985, p. 15).

Este tipo de agroindustrialización es interpretada en esta perspectiva como efecto de la transnacionalización de la producción agrícola periférica y en tanto que tal, como fase del desarrollo capitalista. Aludiendo a ello dice Vigorito: "Se puede sintetizar este carácter diciendo que existe una tendencia progresiva hacia la agroindustrialización de la agricultura. En el mismo sentido se observa una creciente transnacionalización de la agroindustria. Al respecto vale la pena recordar que la nueva forma de presencia de empresas transnacionales tiene como principal objetivo el aprovechamiento de las condiciones internas de acumulación de los países de América Latina" (Vigorito, 1981, p. 50).

b) Pero está claro que se observa otro modelo. La opción por la vinculación vertical como consecuencia de la sumatoria asociativa de poderes menores, que se articulan en cooperación para superar sus anteriores limitaciones de magnitud a los efectos de poder acceder a nuevas fases de modernización tecnológica o a saltos relativos de economías de escala. Los complejos resultantes tienden a caracterizarse por una organización más colectiva y distribuida del poder empresarial, que habitualmente suelen asumir en algún grado —generalmente muy parcial— las formas jurídicas de cooperativas, en variadas modalidades.

Este modelo de articulación agroindustrial difiere básicamente del anterior porque el capital interviniente aquí es esencialmente nacional y tiende a reinvertirse nacionalmente. O sea, la antítesis de la transnacionalización que caracterizaría a la precedente forma de configuración del complejo. (Aunque no pueda descartarse —y de hecho hay ejemplos— de complejos agroindustriales con puntos asimétricos de poder empresarial, concentrados o no, de capital nacional).

Por supuesto que no puede ignorarse que este modelo se abre camino allí donde las empresas transnacionales, se desinteresan. Y ello ocurre en los espacios de mercados limitados; de allí las varias ejemplificaciones que este modelo encuentra en el Uruguay.

23. Naturalmente el primero de los modelos señalados, por definición, tiene su marco de proyec-

ción internacional de manera constitutiva. Lo cual no impide que en algunas de sus fases cobren asiento importante en los mercados internos (Vigoro, 1984, p. 80). Pero desde luego que mantendrán siempre la fluidez de acceso al mercado externo, desde que de él viene su propia configuración.

Por el contrario, el segundo modelo de conformación agroindustrial es constitutivamente nacional. Nace con el acceso al mercado interno, por lo menos en el eslabón más terminal de los que ha logrado reunir. Pero en tanto que modelo propio de mercados pequeños, su capacidad de proyección dinámica habrá de conducirlos rápidamente a incorporar el horizonte de la exportación. Entonces, desde el mercado interno, tarde o temprano, buscará el salto que los proyecta a nivel internacional.

24. Parecería claro que en el caso uruguayo es el segundo de los modelos el que tiene más presencia. En todo caso es en su consideración que se inspira el estudio emprendido interdisciplinariamente, y del cual nuestro proyecto forma parte.

En consecuencia, nuestras hipótesis sobre la aptitud de los diferentes tipos de empresarios para un eventual proceso de agroindustrialización se refieren a este segundo tipo de articulación.

- a. *Rentistas*. Hipotetizamos que el empresario de tipo rentista difícilmente se incorpore a un proceso de agroindustrialización como el imaginado.

Sin duda, un tal proyecto no puede estar dentro de sus preocupaciones y planes. Su perspectiva no incluye los propósitos de reformulación y reorganización que demandaría. Si fue portador de la actitud empresarial innovadora que lo implica, ha perdido tal condición. Y realiza su ganancia en virtud de una estrategia bien diferente. Seguramente, antes de asumir una decisión en tal sentido, se movilizaría en contra de las circunstancias que lo obligaran a ello.

- b. *Especulador*. La hipótesis aquí también debe ser negativa. La configuración de una articulación agroindustrial como la que supone el modelo a que hacemos referencia, demanda un grado de estructuración que implica grados de estabilidad del proyecto que son eludidos en la estrategia del empresario especulador.

Sin embargo, si el proceso fuera encara-

do de tal manera que produjera oportunidades aprovechables sin requerir necesariamente compromisos reales de estabilidad y durabilidad, no debe descartarse presencias más o menos precarias de algunos empresarios de este tipo. No obstante, es difícil imaginar ese tipo de condiciones en tramos más o menos iniciales de un tal proceso.

Y desde ya debe descartarse cualquier papel movilizador de este tipo de actor.

- c. *Integrado*. La hipótesis aquí es que este es el tipo de empresario más proclive a un tal proceso de agroindustrialización.

Por lo pronto, los casos conocidos en el país de articulación agroindustrial parecen haber sido gestados por empresarios de este tipo.

Además de que las características asignadas al tipo empresarial "integrado" se corresponden con los requerimientos para agentes de un tal emprendimiento; la propia línea de acción en la que están embarcados, ya los ha llevado a ciertos grados de articulación vertical. La necesidad de controlar diversos eslabones de la cadena insumo-producto en virtud de la estrategia de maximizar su capacidad de adaptación a condiciones que no maneja, le ha determinado a ello.

4. La alternativa de la integración

25. Para la problemática de los mercados reducidos, es ya tradicional la respuesta de su integración. Es una temática que se ha desarrollado desde la segunda post guerra, que se alimentó considerablemente con la experiencia de la Comunidad Económica Europea, y que motivó un número creciente de estudios y análisis para el caso de la América Latina, así como propuestas oficiales y acuerdos intergubernamentales de diverso tipo; previos al planteo actual del "Mercosur".

En el sentido en que se utiliza el vocablo en este contexto, orientado hacia la problemática de la limitación de los espacios nacionales para los saltos de economía de escala en los mercados, se entiende por integración a los procesos supranacionales de puesta en común de varios mercados nacionales en áreas o regiones reunidas por su adyacencia.

En realidad, conceptualmente debe ser vista como la dimensión económica de la idea general de reunión de varias unidades societales en un complejo mayor que "las integre" (Errandonea, 1977).

Vale decir que "en el límite" debe entenderse a

la nueva unidad como sociedad global, a las cuales se le desplazan las lealtades que antes se orientaban a algunas de las unidades preexistentes (HASS, 1966). Por este lado el concepto se reconcilia con la noción teórica de integración tan utilizada por los sociólogos clásicos, referida al cohesionamiento de la sociedad global. De allí la definición más abstracta y abarcativa de Galtung, como proceso de conversión de dos o más actores autónomos que lo eran precedentemente, en un solo actor único (Galtung, 1969).

En ese mismo sentido, pero para plantearla como proceso y conceptualizarla de manera tal que fuera operativa en los planteos que han motivado la discusión en este contexto concreto que nos ocupa, intentamos definirla como el cohesionamiento estructural (o proceso por el cual se genera o incrementa), resultante de la densidad internacional prevalentemente solidaria y estable entre actores conscientemente pertenecientes y multidimensionalmente participantes en el colectivo que constituyen (Errandonea, 1977). A partir de una tal conceptualización, el tema de la fusión de mercados nacionales y las fases intermedias o mitigadas en ese sentido, en términos de proceso gradual o no, se constituye en dimensión económica de la integración supranacional.

26. Como se ha referido ya, la integración económica europea y la opción similar sugerida para América Latina, han hecho transitar a la teoría social por la discusión de su problemática durante casi cuatro décadas. Actualmente hay organismos supranacionales intergubernamentales que procuran constituirse en vías hacia esa integración económica. Hay también políticas oficiales concretas, en ese sentido, de muchos gobiernos de las áreas periféricas, que procuran orientarse con la meta integrativa subregional como manera de afrontar los crecientes y cada vez más acuciantes problemas de su desarrollo nacional, con estrategias que invariablemente se proponen como gradualistas.

Varias de estas iniciativas se postulan oficialmente en el área latinoamericana, además del planteo global que se viene ensayando hace bastante tiempo con más de una fórmula (ALALC primero, ALADI después, SELA).

Sin embargo, todo este movimiento alrededor del tema y la problemática de la integración que hace décadas recorre el subcontinente, hasta ahora había evidenciado el aspecto de un perpetuo "apronte" para realizar un salto al cual no le termi-

na de llegar la hora de su comienzo... Todo parecía ocurrir como si se atendiera un discurso muy generalizado y consensual, pero en el fondo carente de la voluntad política de sus elites para llevarlo efectivamente adelante.

Hasta que, en proceso repentino y reciente, los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay acordaron constituir un mercado común de los cuatro países a partir de 1995; en vistas al cual, ya se iniciaron reducciones arancelarias que progresarán hasta su desaparición en esa fecha. Aunque el acuerdo fue precedido de un proceso en el cual, durante algunos años, Argentina y Brasil discutieron entre sí esa perspectiva y signaron protocolos bilaterales; el proceso decisorio fundamental se desató algo sorpresivamente, así como la rápida incorporación a él de Paraguay y Uruguay. Todo parecería indicar que el flamante "Mercosur" es un hecho. Por lo menos, como señalamos al principio, cualquiera que sean las dudas que puedan dejar las condiciones de los cuatro países para establecer duraderamente un Mercado Común y su capacidad de asumir las consecuencias de todo tipo que habrá de desencadenar, parece claro que lo que ocurra al respecto no va a depender ya de ulteriores decisiones del país.

No corresponde que aquí nos internemos en el complejo tema de la factibilidad del desarrollo de un tal proceso de integración que minimice los desequilibrios estructurales existentes y que evite sus consecuencias traumáticas.

Sí nos interesa —es nuestro tema específico en este caso— la cuestión del eventual papel en un proceso de integración económica como el procurado de los actores sociales eventualmente partícipes, a la vez, en un proceso de agroindustrialización del aparato productivo de una sociedad como la uruguaya. Ambos procesos ¿constituyen opciones alternativas no del todo congruentes, o incluso parcial o totalmente contradictorias? Y si hay caminos de convergencia, ¿cuáles son sus requerimientos? ¿cuáles son las aptitudes y los comportamientos esperables de los distintos tipos de actores?

27. Para cada uno de los actores sociales del proceso productivo, la integración efectivamente significa ampliación del mercado a que accede por la vía de la interconexión fusionante con otros que adicionan sus espacios geográficos y poblacionales adyacentes. Pero también significa la incorporación del propio mercado restringido anterior al ac-

ceso antes vedado para los actores de los restantes mercados. Es decir que también se incorporan competidores, forjados en su calidad de tales en mercados con otras características.

La conversión de varios mercados separados en uno solo que se constituye como la sumatoria de los que pasan a integrarlo, se traduce en un salto de economía de escalas para todos (aunque de magnitud diferencial según los tamaños respectivos de cada uno de sus mercados anteriores). Consecuentemente, para cada uno de los actores sociales del proceso productivo, la integración económica de este tipo, también significa el requerimiento de la capacidad de proyección hacia la dimensión nueva resultante de la yuxtaposición.

Estas sencillas consideraciones formarán parte de los ingredientes de la definición de situación que cada uno haga. Es posible hipotetizar las diferencias de lectura que cada tipo de empresario haga ante la problemática. Ello implicaría diferente perspectiva para cada tipo.

- a. *Rentistas*. Obviamente, en el caso del empresario "rentista" la "ritualización" de su estrategia mercadológica constituye algo así como un inevitable freno a la redefinición que para un proceso de integración se requeriría, especialmente en el caso uruguayo.

La tendencia al posicionamiento semi-monopólico sencillamente desaparecería. Y con ella perdería el carácter tradicional de su presencia en el mercado y el del proteccionismo o relacionamiento en la esfera estatal en que se albergó disminuiría considerablemente.

Su prevalente orientación tradicional hacia el mercado interno en condiciones ventajosas, agravaría el impacto. Para el nuevo mercado, su equipamiento y organización probablemente obsolecería.

Aunque es posible que haya tenido un pasado "integrado" no está colocado ya en similar actitud. Debería afrontar un conjunto tal de cambio en su estrategia productiva y en su equipamiento y organización, para los cuales está muy lejos de estar predisposto. Carece en la condición de orientación de la acción para asumir la capacidad dinámica que el cambio de situación le requeriría. Y, además, se percibe con tal carencia.

- b. *Especulador*. Su permanente disposición a abandonar el terreno frente a cambios de circunstancias que alteren la coyuntura favorable lo coloca como un normal "retirado del juego" para una modificación de la entidad que implica un proceso integrativo de mercados. De cualquier manera su disposición rápida para encarar incursiones temporarias en coyunturas favorables, llevan a no descartar su presencia eventual en una situación de integración que pudiera llegarle a presentar la oportunidad favorable, para la cual está siempre dispuesto.

La evidente proclividad de este tipo de empresario a utilizar las condiciones del sector informal y las oportunidades de disposición que le brinda la mano de obra marginalizada, en circunstancias en que ambos fenómenos experimentan un asociado crecimiento, permiten suponer que la configuración de mercados integrados no dejará de brindarle oportunidades para su presencia.

Y, por otra parte, su tendencia —y experiencia— de proyección al mercado internacional, operan como mitigadores del impacto de cambio.

De cualquier manera, no puede omitirse que su eventual presencia siempre habrá de caracterizarse por su inestabilidad. Y probablemente su oportunismo se haga más difícil para economías de escala acrecidas.

- c. *Integrados*. Hipotetizamos que el tipo de empresario "integrado" es el más apto para incorporarse a un proceso de integración.

Su orientación y presencia en el mercado internacional reduce considerablemente el impacto —en algunos casos puede hacerlo desaparecer— de la incorporación a un mercado ampliado, en cuanto a sus efectos negativos.

Por otra parte, está acostumbrado a mantener su presencia con una estrategia flexible, para situaciones en que solamente es tomador de precios. Y a producir las modificaciones y adaptaciones que esa orientación le implica, la cual parece dotarlo de suficientes aptitudes para afrontar las condiciones de un mercado integrado.

28. Por cierto, estas distinciones entre tipos de estrategias empresariales destinadas a deducir

eventuales comportamientos generales en el escenario de la integración, podrían a su vez ser consideradas en sus variantes posibles desde la incidencia de las características de inserción factible de las diferentes ramas industriales. De alguna manera, es una suerte de combinación de ambas variables la que hace Luis Porto en reciente artículo periodístico (Porto, 1991), el que se constituye en lectura de la que se percibe como problematizada cuestión de grados diferenciales de "sensibilidad a la integración".

29. En la perspectiva de un país como el Uruguay, rodeado de sus dos grandes vecinos que serán socios mayores del "Mercosur", la integración paradójicamente puede ser vista como el mecanismo imperativo de apertura de la economía nacional y una vía eficiente para imponer en plazos angustiosos el ejercicio forzoso de la reconversión industrial, desde una inspiración neoliberal. A tanto alcanzan las diferencias de magnitudes con nuestros vecinos, como para asumir este medio insólito de liberalizar la economía uruguaya. Es muy probable que esta inspiración no sea ajena a los móviles gubernamentales.

30. Pero la integración económica —aun en este esquema del "Mercosur" puede ser pensada como camino intermedio entre la economía cerrada y la abierta. Esta es concebible como una forma de proyección que elude la disyuntiva, por lo menos temporalmente. Algo así como una especie de segunda fase del "desarrollo hacia adentro", con una ampliación multiplicadora del mercado interno, al yuxtaponerse y compartirse el de varios países. Este tipo de consideraciones orientadoras es probable que estén presentes en ciertos sectores empresariales de los países mayores —especialmente de Brasil— en las estimaciones recíprocas que hagan de sus mercados. Y pese a las condiciones desventajosas con respecto a estos países mayores, ésta no deja de ser una perspectiva posible desde el punto de vista de nuestro país; aun con los problemas y las dificultades que el asumirla implica.

En este sentido, para una sociedad como la uruguaya, con las dimensiones de su mercado y las condiciones derivadas de su carácter de economía periférica y marginal, aun en términos relativos de comparación con sus dos grandes vecinos, el de una integración subregional con ellos bien puede constituir una estrategia alternativa. Si en la negociación se procura compensar las desventajas relativas.

Y esta afirmación es válida también específicamente en la perspectiva de complejos agroindustriales, cuya articulación pueda constituir una forma de estructuración contensiva de la eventual tendencia a la reproducción de la "división internacional del trabajo" al interior del conjunto integrado. Aunque esta misma tendencia es un referente obstaculizador de la integración de mercados; parece susceptible de afrontarse como tal negociadamente.

Entonces, no sólo los procesos de agroindustrialización e integración económica subregional no son necesariamente incongruentes, sino que en su combinación puede encontrarse el trazado de garantías para estrategias antidesequilibrantes.

31. Sin embargo no pueden ignorarse dos consideraciones que apuntan en sentido diferente al recién sugerido.

En primer lugar, una integración subregional entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, para nuestro país, le significaría la alteración de aquellas condiciones de su mercado interno que desestimularon y tendieron a alejar el interés de las empresas transnacionales. Y ya sabemos que también hay modalidades de integración de economías periféricas en beneficio del capital central externo...

Es posible prever, entonces, el incremento a la proclividad hacia la presencia de complejos agroindustriales del modelo que basamenta el tratamiento hecho por Vigorito y otros. Este peligro apuntaría directamente a las potencialidades de agroindustrialización de la modalidad equilibrada que se evidencia como factible en el Uruguay de las últimas décadas.

32. Por último, como segunda reflexión en sentido diferente a la vislumbrada posibilidad de afrontar la integración en proceso como estrategia de desarrollo agroindustrializador del país, y más allá de la necesaria opción de especialización en ciertas ramas que demandaría, parece evidente que esta alternativa requiere de un camino de negociación desde la asunción muy definida y decidida de un modelo determinado de desarrollo. Al servicio del cual, incluso, resultaría necesario jugar la apuesta fuerte y sostenida de la acción del propio Estado uruguayo (todo lo modernizado y eficientizado que se necesita, pero en ningún caso retraído).

No parece ser ésta la disposición de la elite política uruguaya actual. Más bien su inclinación, como ya se sugirió, parece estar en la muy diferente

apuesta de "aprovechar" este proceso integrador subregional para imponer la "neoliberalización" de la economía uruguaya.

Si esta elite política tiene algún proyecto más o menos definido de rol en el conglomerado resultante del proceso integrador, es más probable que él se oriente hacia la conversión del país en centro de servicios de la región; en el cual, por cierto, poco tiene que hacer una propuesta de agroindustrialización del aparato productivo del país, como la que supuso nuestra incursión por el tema.

Bibliografía

- BENDIX, Reinhard. "Trabajo y Autoridad en la Industria". EUDEBA, Bs. Aires, 1966.
- CARDOSO, Fernando Enrique. "Las elites empresariales en América Latina". Ficha F.C.U. Nº 127.
- ERRANDONEA y SUPERVIELLE. 1988. "Actores sociales y agroindustrias en el Uruguay. Potencialidades para un proceso de agroindustrialización". Instituto de Ciencias Sociales, Documento Interno Nº 10. (Publicación en prensa, "Revista de Ciencias Sociales Nº 3/4). Montevideo, 1988.
- ERRANDONEA, Alfredo. "Clases sociales en el Uruguay". Estructura, poder y conflicto. CLAEH, 1987. Publicado como libro por Banda Oriental, Montevideo, 1988.
- FILGUEIRA, Carlos. Comentario a exposición de Errandonea y Supervielle sobre el marco teórico del Proyecto de Actores sociales del P.I.A., Seminario del I.C.S. Mayo 1988.
- GALTUNG, Johan. "Una teoría estructural de la integración". Revista de Integración. BID-INTAL, Bs. Aires 1969, Nº 5.
- HAAS, Emst B. "Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea". BID-INTAL, Bs. Aires, 1966.
- KERR, G. J.T. Dunlop, F.E. Harbison, R. Myers. "Industrialism and industrialman. The problems of Labor and Management". (Cambridge, Harvard University Press, 1969).
- MACLELLAND, David. "The Achievin Society". (Princeton, University Press, 1962).
- PORTO, Luis. "La estructura industrial condiciona las estrategias" "Estrategia", revista semanal de "La República", 12 de setiembre de 1991, p. 24.
- REIGA, Nicolás y VIGORITO Raúl. "Complejo ganadero exportador 1930-1970, Bs. Aires, 1976.
- SUPERVIELLE, Marcos. "Cambios de la clase obrera en el Uruguay en los últimos 20 años", I.C.S. inédito, Montevideo, 1987.
- SUPERVIELLE, Marcos. Apuntes de trabajo en elaboración. I.C.S. 1988.
- TRATTENBERG Raúl. "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina". ILET, México 1977.
- VIGORITO, Raúl. "Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales", ILET, México, 1977.
- VIGORITO, Raúl. "Capital extranjero y complejos agroindustriales en América Latina: historia y estrategias". CET, Bs. Aires 1981.
- VIGORITO, Raúl. "Transnacionalización y desarrollo agropecuario en América Latina" CET, ICI, Madrid, 1984.