

Facultad de Ciencias Sociales
VIII jornadas de investigación

“El Futuro del País en Debate”

8 y 9 de setiembre 2009



La búsqueda de
rentas en Uruguay.
Una investigación
desde la empresa

Ema Julia Massera

TÍTULO

La búsqueda de rentas en Uruguay

Una investigación desde la empresa *

AUTOR

Ema Julia Massera

INSTITUCIÓN

Departamento de Sociología

Facultad de Ciencias Sociales

Universidad de la República

CORREO ELECTRÓNICO

emajulia@fcs.edu.uy

RESUMEN

La ponencia expone los resultados de una investigación sobre la búsqueda de rentas en Uruguay, realizada a partir del análisis de una muestra de un centenar de empresas.

El procedimiento metodológico utilizado es la modelización. El objetivo es modelizar nuestra empresa típica. Se utiliza una matriz con dimensiones de carácter epistemológico-genético: sujeto, negocio, trabajo.

La ponencia tiene tres secciones. En la primera sección invitamos al lector a acompañarnos en la visita a un frigorífico y a una empresa manufacturera. En la segunda sección modelizamos nuestra empresa típica. En la tercera nos ocupamos de analizar el sujeto y el carácter del negocio de este tipo de empresa.

PALABRAS CLAVE

Búsqueda de rentas

Empresa

Desarrollo

* Trabajo presentado en las VIII Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Montevideo, 8 y 9 de septiembre de 2009.

LA BÚSQUEDA DE RENTAS EN URUGUAY

Una investigación desde la empresa

Ema Julia Massera

INTRODUCCIÓN

La ponencia expone los resultados de una investigación sobre la búsqueda de rentas en Uruguay, realizada a partir del análisis de una muestra de un centenar de empresas.

El concepto de búsqueda de rentas tiene como principal referente a la escuela norteamericana que dio origen al término a fines de los años '60 y comienzos de los '70 (Kruegger, 1974; Tullock, 1967). En Uruguay los estudios sobre búsqueda de rentas son escasos y recientes (Ver Massera, Rama y Zurbriggen).

En la literatura científica se verifica una separación entre el concepto de renta, entendida como un fenómeno económico, y búsqueda de rentas, definida como una acción deliberada de carácter subjetivo y político de entorpecimiento de la economía y del buen funcionamiento de las instituciones.

En los estudios clásicos sobre renta de la tierra de Smith a Marx, se identifica y conceptúa la necesaria aparición de una renta que recibe el terrateniente por el hecho de ser propietario de la tierra. Las determinaciones de la aparición de la renta de la tierra y de su apropiación por el terrateniente son la existencia de la propiedad de la tierra y de la productividad diferencial del trabajo ante el recurso tierra, enfrentadas a precios de producción social, donde cuentan los mayores costos de producción de las tierras peores. La tierra es observada como un medio de producción *sui generis*, con propiedades productivas naturales que no son fruto del trabajo. La ganancia de carácter extraordinaria se genera gracias a que, a diferencia de otros recursos naturales, la tierra es un medio de producción heterogéneo, no creable por el trabajo y limitado (por lo tanto, monopolizable). Tales condiciones permiten que los productos agrícolas puedan sustraerse a la transformación de los valores de las mercancías en precios de producción y por tanto en la reducción de sus ganancias a la ganancia media.

En un contexto histórico y teórico diferente, la escuela de economistas norteamericanos que acuña el concepto de búsqueda de rentas parte de una distinción entre beneficio y sobre lucro. Mientras que el beneficio resulta del equilibrio de mercado basado en la igualdad entre beneficios marginales del consumo y costos marginales de producción, la ganancia supra normal o renta es fruto de una acción entorpecedora del mercado, denominada búsqueda de rentas, por parte de agentes que actúan sobre el Estado para obtener, mediante tarifas y prácticas monopólicas, una reducción de los costos de producción hacia abajo y una elevación de los precios de venta por arriba del equilibrio de mercado. Para estos economistas la propiedad monopólica es invisible como lo son, también, las propiedades únicas del factor tierra y de su propiedad en las condiciones de la sociedad capitalista. Los autores aplican la teoría marginalista a todo el campo económico, a todo factor de producción. Igualan factores de producción producidos y no producidos. No llevan en cuenta que, para el caso del factor tierra, en determinadas condiciones necesariamente aparece una renta, sin la necesidad de distorsiones de mercado. Ignoran que esta renta de la tierra forma parte de la conformación de los precios y que, una vez existente, es una renta deliberadamente buscada por el capital.

La producción científica de Uruguay sobre búsqueda de rentas tiene como preocupación central el establecimiento de un vínculo entre búsqueda de rentas y estancamiento económico.

Rama (1982, 1990y 1991) y Zurbriggen (2003, 2006) comparten el abordaje teórico de la escuela de economistas marginalistas antes citada. Sus trabajos toman para estudio principalmente el período de sustitución de importaciones y de un modo general la acción reguladora del Estado. Ambos autores realizan un aporte a la observación de la búsqueda de rentas como fenómeno complejo que involucra dimensiones culturales, sociales, políticas y estatales propias de Uruguay.

La autora de esta ponencia llega al tema de la búsqueda de rentas desde su investigación de la empresa. En trabajo anterior (Massera, 2004), a partir del descubrimiento de la búsqueda de rentas como comportamiento dominante en la

empresa uruguaya obstaculizador del desarrollo productivo, propone el establecimiento de un vínculo entre búsqueda de rentas, relación de clientela y sistema de dominación.

El presente trabajo profundiza la observación de la búsqueda de rentas desde la investigación de la empresa uruguaya. Pero lo propia investigación lleva a iniciar la producción de un instrumental teórico que comprende la investigación situada de la renta y de la búsqueda de rentas así como de los vínculos que se establecen entre ambos fenómenos.

Por otra parte esa misma trayectoria permite avanzar en la precisión de las relaciones sociales, políticas y culturales de la búsqueda de rentas, que hacen que el fenómeno pueda ser considerado un obstáculo al desarrollo de Uruguay cuya superación supone la atención a todas las dimensiones del mismo.

El procedimiento metodológico utilizado es la modelización. El objetivo es modelizar nuestra empresa típica. Se utiliza una matriz con dimensiones de carácter epistemológico-genético: sujeto, negocio, trabajo.

La ponencia tiene tres secciones. En la primera sección invitamos al lector a acompañarnos en la visita a un frigorífico y a una empresa manufacturera. En la segunda sección modelizamos nuestra empresa típica. En la tercera nos ocupamos de analizar el sujeto y el carácter del negocio de este tipo de empresa.

1. UNA VISITA A LA EMPRESA

Siguiendo al novillo

Como se sabe, la ausencia de transparencia de la faena es el foco de un conflicto histórico entre frigoríficos y productores. Se establece allí una relación especulativa a suma cero – lo que uno gana es lo que pierde el otro –. Esta situación repercute hacia atrás sobre todo el proceso productivo, generando relaciones de desconfianza entre los actores e impidiendo que el sector cárnico uruguayo pueda construir una cadena de

producción propiamente dicha, con objetivos compartidos y avance en su valor agregado.¹

Existen dos formas de acuerdo entre la industria y los productores - o sus intermediarios - acerca del parámetro de rendimiento de los animales y de los precios a pagar:

- Peso en Primera Balanza
- Peso en Segunda Balanza

En más de un 80% de las transacciones comerciales de ganado, al productor se le paga según el precio del kilo que llega al puesto de Segunda Balanza.

La res es pesada viva en lo que se denomina Primera Balanza. Luego ingresa, se la mata y se le van retirando todas las partes hasta quedar las dos medias reses colgadas, previamente desgrasadas. Entonces se produce la llamada Segunda Balanza, esto es, se pesan las dos medias reses una vez que se han separado las grasas y machucados del *dressing*, el cuero, las vísceras, las tripas, las menudencias, etc., o sea, todos los subproductos que no constituyen la media res. Luego la carne es faccionada, empaquetada, enfriada. No yendo el proceso industrial más allá de esos procedimientos.

En el lapso que va desde el pesaje del animal en pié a la venta de los productos ocurren una serie de operaciones oscuras e imposibles de aclarar, por más esfuerzos que hagamos.

A diferencia de lo que ocurre en una industria normal, en la que existe una relación entre costos de producción, beneficio del capital y precio final, en este caso ocurre una disociación particularmente confusa e indefinida entre esas variables.

Es bueno destacar que esa disociación empieza a ocurrir en el campo, donde el novillo se alimenta en una pradera natural excepcionalmente fértil en relación a otras tierras, con costos monetarios relativamente bajos para el productor.

¹ Lo sorprendente es que esto se sabe pero no es objeto de investigación de la academia, a pesar de ser un fenómeno que afecta a nuestra histórica y principal producción. Este relato está basado en la reciente investigación de un grupo de estudiantes de Sociología. Ver Etoarena (2009), Ferreira (2008), Velázquez (2008).

Pero también es posible observar que en el proceso de producción anterior a la Segunda Balanza puede ocurrir la apropiación, por parte del frigorífico, de bienes producidos en el campo por el productor, bienes escasamente modificados que luego el frigorífico comercializa.

Por otro lado los precios de esos subproductos así como los de la carne contenida en las dos medias reses, estas últimas que el frigorífico efectivamente paga al productor, tampoco dependen de los costos de producción sino que están determinadas por coyunturas internacionales notoriamente independientes de esos costos. Las guerras internacionales son históricamente el espacio privilegiado de los ingresos monetarios del sector cárnico. En las últimas décadas han sido suplantadas por la volatilidad de los precios de los *commodities* agrícolas.²

En la investigación que hemos realizado, los productores reclaman agriamente sobre las supuestas irregularidades del proceso de faena y de los precios que finalmente les pagan. Curiosamente sin embargo, los productores –así como los frigoríficos y los académicos - no denotan una percepción de la existencia de unos mercados *sui géneris*, como surge de lo antes relatado. El espíritu de los productores es de entrega a una realidad irreparable, debida en primer lugar al mercado, concebido como algo natural y efectivamente existente, y, para algunos, al monopolio que ejercen los frigoríficos en la fijación de precios.³ En cuanto a los subproductos que se queda el frigorífico, no los nombran o apenas dicen que se conformarían con que la Segunda Balanza estuviera antes del *dressing*, esto es que les pagaran por la grasa y los machucados que se retiran en ese momento.

² Liebig (extracto de carne – 1865) tiene su origen vinculado a las guerras africana y asiáticas del momento. Del mismo modo La Frigorífica Uruguay (primer frigorífico - 1902) surge en la coyuntura de las guerras anglo-boer y ruso-japonesa y de una gran sequía en Australia (Jacob:29,70). La Primera y la Segunda Guerra Mundial, así como la Guerra de Corea fueron el escenario de obtención de gruesos beneficios. Hoy, como parte del actual proceso de mundialización y de la correspondiente segmentación elitista del consumo, la carne tiende a ser un producto de lujo, a ser pagado por una minoría internacional que puede pagar por ella cualquier precio. Del mismo modo, otros productos agrícolas, notoriamente los vinculados a la modificación de la matriz energética, están sometidos a alta demanda y buenos precios, al tornarse sustento de la especialización que separa las economías centrales de las periféricas y pone las segundas al servicio de las primeras.

³ Datos de 2004 nos dicen que 7 frigoríficos son responsables por el 71% de la faena total. Por otra parte, se desarrolla el modelo de frigorífico con sus propios campos y haciendas, así como los acuerdos entre frigoríficos e invernadores (7% de la producción es faenada en contratación directa con grupos de productores). Gutierrez y Caputi, 2004:64.

Y la empresas manufacturera ...

A pedido del sindicato, en el invierno del año 1992, visitamos una de las plantas de la empresa L, acompañadas por un Ingeniero Industrial, profesor de la Facultad de Ingeniería.

En las dos plantas industriales de la empresa trabajaban en ese momento unos 400 obreros, de ellos 150 en la planta visitada.

Fundada en la década de 1950, había sido históricamente la empresa industrial más importante de su sector. Salvo un breve período en que exportó, producía principalmente productos de consumo final y, secundariamente, insumos para el mercado interno uruguayo.

El motivo de nuestra visita era que la empresa pretendía mecanizar una sección donde hasta el momento el trabajo era exclusivamente manual.

Recientemente habían sido enviados a seguro de paro 60 trabajadores y el sindicato temía por nuevas reducciones de personal vinculadas a la citada sección.

La planta estaba emplazada en un predio de aproximadamente 10.000 m².

El primer edificio al que ingresamos, de aproximadamente 10 m de altura por 30 m de largo y 15 m de ancho, estaba destinado a depósito. Estaba totalmente ocupado por productos, cubiertos de polvo, que en los últimos años no habían podido ser vendidos.

Luego ingresamos a sucesivos espacios de producción, en lo que parecía ser el corazón de la planta industrial, con máquinas electromecánicas adquiridas en las décadas de 1970 y 1980 que, en ese entonces, eran de última generación. Varias de ellas carecían de la protección contra accidentes reglamentaria.

Finalmente arribamos a la sección que motivara la consulta del sindicato. Allí estaba un técnico instalando una línea de producción para realizar, en forma parcialmente mecanizada, la operación de impresión o pintura, que hasta el momento

era manual. Luego de observar y de interiorizarnos de detalles con el técnico, estábamos saliendo de la sala cuando sentimos un estrépito de algo que caía tocando literalmente nuestros talones: se había caído una de las altas pilas de productos que estaba aguardando la impresión.

Ya en tren de irnos, pasamos a un galpón de aproximadamente la misma altura del depósito aunque de menor volumen, donde estaban trabajando 5 mujeres – las únicas del plantel obrero -, cada una con una estufa eléctrica en los pies. Nos informan que ésta es la sección de terminación y acondicionamiento de los pedidos. En ese momento no había pedidos para acondicionar y las obreras estaban abocadas a revisar un producto de consumo final, retocando detalles e imperfecciones.

Al salir de la empresa nos paran en el portón, para revisar el auto en que viajábamos. El portero, disculpándose, nos dice que obedecía a una orden general de registro para disminuir los robos.

Epílogo.

La empresa cierra sus puertas a fines de los años 1990.

Había invertido sumas considerables en la importación de equipamientos de última generación en las décadas de 1970 y 1980 con créditos del Banco de la República para subsidio de exportaciones no tradicionales. Pero luego deja de exportar y se vuelca nuevamente en forma exclusiva al mercado interno ahora invadido por la eficiente competencia extranjera. Como forma de responder a esa situación se propone bajar los costos de mano de obra, intenta hacer estudios del trabajo, medir tiempos, etc., a lo cual el sindicato se opone logrando impedir esos cambios.

Finalmente la empresa inicia una política de endeudamiento y vaciamiento. Adquiere préstamos millonarios del Banco de la República destinados a reconversión industrial. Compra equipamientos y pasa algunos negocios “a negro” en otras empresas de sus dueños, llevándose máquinas con ese destino, fundando empresas colaterales que luego cierran. No paga sus deudas y se declara finalmente quebrada.

Los obreros logran la entrega de algunas máquinas y fundan una nueva empresa.

2. EL MODELO

En la década de 1990 y principios del 2000, participamos de la investigación en más 100 empresas. La muestra, numerosa y representativa, comprende empresas grandes, medias y pequeñas, de capital nacional y multinacional, pertenecientes a los sectores agrícola, ganadero, agroindustrial, manufacturero y de servicios, nacidas principalmente antes y secundariamente durante el actual período de mundialización.⁴

La abrumadora mayoría de las empresas estudiadas presentaban las características e historia descritas en la sección anterior. En varios casos, las empresas cerraban y eran reabiertas por los trabajadores, que mantenían los mismos rasgos.

Apenas un puñado de empresas grandes y medianas estaban explorando un nuevo camino y se planteaban entonces superar esa situación. Adoptando una estrategia de competencia de mercado, un sistema productivo eficiente, buscando adaptarse al segmento medio y superior del mercado global vía diversificación y calidad de producto y servicio.⁵ Algunas pocas empresas de la muestra tenían como negocio la innovación.⁶

La investigación nos puso frente a una especie de museo vivo del pasado. Nos fue posible observar la larga duración, lo que las empresas habían sido y seguían siendo, aún cuando las condiciones mundiales y locales habían cambiado hacía años, con el fin de la política proteccionista de sustitución de importaciones, el fomento a las exportaciones no tradicionales, el retiro gradual del Estado y la apertura al mercado globalizado.

Sujeto y negocio

⁴ Investigación realizada por la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo de la Universidad de la República. Ver De Oliveira y Massera, 1995, De Oliveira, Mendy, Morales y Pittaluga, 1998, Iturra y Massera, 2001, Massera, 1992, 2003 y 2004, Massera, Santa Marta y Somma, 2004, Mendy, 2004. También se utilizan aquí artículos y Monografías Finales de estudiantes del Diploma de Sociología del Trabajo y de la Licenciatura de Sociología: Bulloni, 2004; Cuello, 2009; Etorena, 2009; Ferreira, 2008; Lychenheim, 2009; Nión, 2004; Pérez, 1994; Stezano, 2004; Velázquez, 2008.

⁵ Lychenheim, 2009, Nión, 2004.

⁶ Massera, Santa Marta y Somma, 2004.

Las empresas en su mayoría están dirigidas por los jefes de una o más familias propietarias. La definición del negocio utiliza principalmente instrumentos jurídicos y contables. En las empresas medianas y grandes, y en grados diferentes según el nivel de las vinculaciones político partidarias de los propietarios, esa definición se realiza a través de redes de relaciones personales, en contacto con reparticiones compradoras del Estado central y municipal, incidiendo sobre políticas de crédito y acogiendo a los beneficios de importación de insumos y bienes de capital con destino a probables exportaciones no tradicionales, etc. El trabajo en negro, la subfacturación y otros mecanismos son utilizados al amparo de la impunidad de que se goza gracias a las relaciones políticas estatales o, simplemente, ante remotas posibilidades de control.

En la época de la investigación, dos altas instituciones del Estado, el Banco de la República y la Corporación para el Desarrollo, estaban en el eje de la articulación de estas transacciones destinadas a una clientela empresarial directamente vinculada a las autoridades y también a políticas generalizadas de crédito sectorial, notadamente para el sector agro-exportador, según las cuales el Estado adelantaba recursos aún a sabiendas de que no iban a ser re-embolsados.

Producto

El producto a alcanzar como objetivo es un producto básico no diferenciado, de consumo popular y, más raramente, un insumo o un servicio brindado a otra industria que produce bienes y servicios de consumo final.

Trabajo

Los dueños eran frecuentemente ausentistas. Los gerentes se formaban en la empresa, siendo escasos los gerentes con formación universitaria. Los mandos medios, si se quiere, poseían aún menos calificaciones, exceptuando las de mando.

La plantilla de trabajadores estaba frecuentemente sobre-dimensionada. y las formas de reclutamiento de personal, estaban atadas a vínculos familiares y personales, sin referentes de calificación específicos. El empleo era considerado un favor. En no

pocos casos se observó la contratación de los jefes de campaña electoral de alguno de los propietarios y gerentes.

La infraestructura edilicia frecuentemente sobre dimensionada, no guarda relación con el sistema productivo. El sistema técnico de las empresas se caracteriza por su heterogeneidad, predominando equipamientos desfasados en muchas decenas de años. Equipamientos con años de generación en las décadas de 1940 a 1960 tenían un lugar preponderante. Pero los había también de las décadas de 1920 y 1930. Las máquinas compradas en 1970 y 1980 eran la excepción. Se compraban en la época de la investigación equipamientos de última generación llave en mano que luego no se sabía hacer funcionar por desconocimiento elemental de su funcionamiento.⁷

Los procesos eran poco fiables, mal articulados, con altos niveles de desperdicio, del orden del 30% inclusive en empresas líderes. Se observó la adulteración del producto y del servicio, así como el rebajamiento de su calidad. Algunas empresas llegaron a invertir en la contratación de profesionales para esos fines.⁸

En esta nuestra empresa típica, los obreros son los que saben del trabajo. No obstante ello, trabajan bajo órdenes de los mandos medios que a su vez reciben órdenes de los gerentes, en su mayoría no profesionales, alejados y desconocedores del trabajo concreto.

En la industria manufacturera, se trata de trabajadores con educación media completa o incompleta, con predominio de los que cursaron liceo humanístico sobre los formados en la educación técnica. Los obreros realizan trabajos de oficios aprendidos en el trabajo, a partir de los equipamientos industriales anticuados antes descriptos.

⁷ Un caso paradigmático de este estado técnico pertenece a una multinacional que fuera estudiada detenidamente. Pero se trata de una situación generalizada. Sólo dos botones de muestra. En Salto, la cuna de la citricultura uruguaya, se utilizó hasta el año 2000 la camisa naranjera, ingenio criollo que podía contener hasta 70 kilos de fruta sobre las espaldas de una persona, siendo que el bolso californiano de 20 kilos había sido inventado en la segunda década del siglo XX y hacía varias décadas que era utilizado en las otras regiones de Uruguay. En el año 2003 visitamos una hacienda porque nos enteramos que tenía un sistema de riego ultra moderno. Nos encontramos con un grande y hermoso regador de pivót central. En la hacienda trabajaba una sola persona, un joven profesional universitario, que no lo sabía manejar. La hacienda estaba ubicada en un campo de frontera. Podríamos seguir enumerando informaciones factuales *ad infinitum*.

⁸ Pérez, 1994.

Salvo excepciones, no encontramos oficinas de métodos en la empresa manufacturera. Sí están presentes cuando es importante el trabajo femenino, y en la agroindustria.

Los trabajadores varones, que son el patrón antes descrito, resistieron con éxito todo intento de taylorización que, por otra parte no fue fuerte hasta la época en que realizamos la investigación.

Así, salvo en los sectores taylorizados donde el trabajo era totalmente reglado, la actividad estaba permanentemente pautada por el conflicto en torno a la realización de las tareas. El conflicto cotidiano refería a la arbitrariedad de las órdenes de producción que recibían los obreros, frecuentemente carentes de sustento técnico y seriedad comercial. Los obreros pasaban, necesariamente, a ser cómplices de maniobras como las descritas en la sección anterior y eran educados por la empresa en esa lógica. El ambiente era de desprofesionalización, falta de confianza, desprestigio del patrón, falta de sentido positivo del trabajo.

A su vez, el salario y las relaciones laborales no guardan relación con la productividad. La lucha salarial tiene una carga política, de correlación de fuerzas. En la época de la investigación, caracterizada por la desregulación de las relaciones laborales, el aumento de salario, cuando se obtiene, es pasado a aumento del precio del producto o del servicio, sin modificación en la cantidad y calidad de los mismos. Este fenómeno fue recurrente y sacralizado por las reparticiones del Estado hasta hace pocos años en las áreas de servicio que vinculaban lo público y lo privado.

Empresa y sistema productivo nacional

Este nuestro modelo tipo de empresa supone la ausencia de un sistema productivo nacional propiamente dicho.

Nuestra empresa es una empresa aislada. No pertenece a redes económicas y productivas ni a tejidos industriales a nivel nacional y local. Su relación fuerte es con el Estado, a nivel central y departamental, a partir de redes de vínculos político partidarios

y de amistad personales. Y es a partir de esa relación estatal que establece relaciones igualmente particularistas y patrimonialistas con el territorio.

En Uruguay prácticamente no existe el sector de producción de bienes de capital ni lazos que vinculen producción, ciencia y tecnología.

Las cadenas agroindustriales, organización productiva que podría considerarse articulada y articuladora, recién empiezan a constituirse en la segunda mitad de la década de 1970, con parcimonia y de manera incipiente. Y, como hemos visto en la sección anterior, de ese movimiento está ausente la cadena cárnica, nuestra industria madre. Salvo excepciones las cadenas agroindustriales se detienen en una primera fase de elaboración; producen un muy bajo valor agregado industrial, sobre la base de la importación de paquetes tecnológicos completos.

La empresa se encuentra al margen del mundo científico y tecnológico y de la formación profesional. Por otra parte, lo inverso igualmente se verifica: la C&T y la educación en Uruguay poco tienen que ver con la producción. Eso se manifiesta, entre otros aspectos, en la arriba señalada formación humanística dominante de la fuerza de trabajo, en el rebajamiento de la educación técnica, en el predominio de las ciencias exactas y naturales sobre la investigación tecnológica y las demás ciencias, la debilidad de la Ingeniería Industrial y de sus ramas afines y en la ausencia de espacios de formación superior de gerencias e investigación organizacional y gerencial.

Este nuestro modelo tipo de empresa supone la ausencia de un sistema productivo nacional propiamente dicho así como de sistemas industriales locales. Está prácticamente ausente la producción de bienes de capital y el valor agregado industrial es bajo.

Cuando la empresa incorpora el territorio lo hace desde su lógica, la que hemos descrito hasta aquí.

Tal es el caso de las empresas grandes. Estas son empresas monopólicas sea por ser expresamente creadas como tales por disposición estatal, sea debido a su inserción en un muy pequeño mercado nacional protegido de la competencia durante decenas de

años. Estas empresas generan relaciones de empleo y vivienda propias, asimilan al pequeño comercio y servicios – incluidos los educativos estatales a los que frecuentemente brinda apoyo y condiciones -. Pero dentro de unas relaciones de sumisión a su lógica de la cual el conjunto acaba siendo parte. Cuando estas empresas desaparecen, y tal fue el caso de la desindustrialización generalizada a partir de la segunda mitad de la década de 1980, emerge un vacío nostálgico, una ausencia de capacidades locales.⁹

Así, las empresas que buscan establecer un nuevo modelo, de adaptación al mercado globalizado o de innovación, pueden establecer relaciones de cercanía muy limitadas. No existe en las cercanías gente con formación y emprendimientos adecuados, teniendo que apelar a servicios lejanos, frecuentemente en el exterior, lo que les otorga una especial fragilidad. Las excepcionales empresas innovadoras existentes en Uruguay establecen relaciones de concepción y servicio principalmente o casi exclusivamente con el exterior.¹⁰

3. EL SUJETO Y EL CARÁCTER DEL NEGOCIO

Las secciones anteriores contienen evidencias de que el negocio de este tipo de empresa consiste en la desconexión entre costos de producción y precios de venta y de que el sujeto de esa desconexión está constituido por el mercado, el Estado y los empresarios.

A diferencia del negocio empresarial clásico en que costos de producción, precios de mercado y beneficio guardan una relación competitiva, basada en la modificación de las relaciones y las formas de producción, en el caso de nuestra empresa lo que ocurre es la aparición y apropiación de un sobre lucro o renta.

Nuestra investigación permite distinguir la aparición de una renta, en la que se destaca la renta de la tierra, de la producción y apropiación deliberada de una renta, esto es, la búsqueda de rentas. Pero también es posible observar la simultaneidad de ambos fenómenos en determinadas situaciones.

⁹ Ver estudio sobre RAUSA, localidad de Montes, Canelones. Cuello, 2009.

¹⁰ Massera, Santa Marta y Somma, 2004.

En ese sentido, nuestra investigación innova en relación a la producción científica anterior.

Veamos.

En las secciones anteriores se distinguen por lo menos cuatro situaciones de desconexión de costos de producción y precios de venta:

- situación de mercado enfrentada al uso privado de tierras extraordinariamente dotadas para determinado producto
- apropiación por la empresa de rentas y valores producidos por terceros, luego utilizados en el proceso de producción y realizados mediante la venta del producto en el mercado
- utilización de ciencia incorporada a tecnología para disminuir costos y/o aumentar la productividad con perjuicio de terceros
- formación de mercados especiales: mercados monopólicos con y sin la acción directa del Estado y acuerdos particularistas empresa-Estado

Esas situaciones existentes o deliberadamente creadas permiten bajar costos de producción y utilizar o producir altos precios de venta relativos.

Por un lado los costos bajan y el saldo financiero crece al utilizarse bienes y valores que ingresan a la empresa.

Ocurre entonces en la empresa tanto la apropiación de bienes que tienen bajos costos por incorporar condiciones naturales, situación originada en la renta de la tierra, como el tránsito de bienes producidos por terceros o que tienen origen en terceros, con vistas a su apropiación directa, cumpliendo la función de bajar costos, situación esta de búsqueda de rentas.

La segunda situación, está deliberadamente planificada. Ocurre en el interior del propio proceso de producción y a través de las correspondientes relaciones laborales. Se verifica en la disputa por una renta existente – disputa entre productores y agroindustria

o entre empresarios y trabajadores en la definición del salario y de las condiciones de trabajo -, a través de la planificación del negocio – incluyendo la redacción de leyes y disposiciones gubernamentales – por las redes político-partidarias y propiamente estatales a las que pertenece la empresa, o simplemente al amparo de esas disposiciones y de la impunidad cuando los procedimientos son ilegales.

La reducción de costos ocurre en el campo, por parte del productor, y en el frigorífico cuando este utiliza los subproductos y dice pagar las dos medias reses del ganado, desprovistas de todo lo demás que compone al animal; cuando se toma un crédito que luego no se devuelve o se obtienen nuevos financiamientos; cuando insumos y equipamientos son adquiridos a partir de tarifas especiales de importación; cuando se importa una maquinaria y luego se vende sin utilizarla en la producción como estaba pactado; cuando se trabaja en negro, no se cumplen las normas sanitarias, se utiliza contaminantes que permiten aumentar la productividad, se altera la calidad del producto al consumidor sin explicitarlo, se pasan costos (ej.: salarios) a precios, etc.

Por otro lado, se vende la producción en condiciones de precios altos: Cuando el precio de venta final está vinculado a demanda y precios internacionales excepcional y relativamente altos, cuando la empresa se inserta en un mercado cerrado y muy pequeño donde las empresas son monopólicas y/o son monopolios directamente creados por el Estado; a través de compras pactadas en forma directa y particularista con el Estado, etc.

Los precios finales altos y los costos de producción bajos tienen que ver con la existencia y/o la creación deliberada de situaciones monopólicas. Los precios son y pueden ser altos porque un producto se vende por un precio que se forma en base a tierras menos productivas o en coyunturas especiales de demanda, cuando existe monopolio en la producción y en la fijación de precios¹¹, o cuando la empresa hace un trato particular de venta al Estado, se mueve en un pequeño mercado, etc.

¹¹ La situación paradigmática de incidencia de monopolio, que reuniría simultáneamente todas estas diversas formas de aparición de la renta y de la búsqueda de rentas, ocurriría durante el proceso de producción y de comercialización dentro de las plantas frigoríficas. Se podría decir que lo que allí ocurre es la disputa por ver quién se queda con qué de la renta de la tierra, en acciones de búsqueda de rentas dentro del propio proceso de producción y comercialización interno del frigorífico y luego externo o de venta final. Tema que daría para hacer una monografía especial excepcionalmente rica desde el punto de vista de los fenómenos que estamos observando y de todas sus connotaciones productivas, culturales, sociales y políticas.

Los precios altos cubren todas ineficiencias que entonces pueden campar en la producción. Las empresas no conocen sus costos y no necesitan conocerlos. Sus principales profesionales son abogados y contadores. Ocurre también la inversa, desde las ineficiencias y las condiciones de pequeño mercado que no admite producción y beneficios de escala, los precios son necesariamente altos en términos relativos.

Tenemos entonces presentes, coexistiendo y por lo menos parcialmente vinculados, dos fenómenos: por un lado, la aparición de una renta, la renta de la tierra, que ocurre a partir del enfrentamiento de la propiedad y uso exclusivo del suelo en condiciones normales de mercado. Y, por otro, la búsqueda de rentas, acción deliberada que en unos casos establece la disputa por la renta entre distintos agentes en el propio interior del proceso de producción, en otros deriva de la planificación conjunta del negocio de tipo clientelar, por parte de las redes que vinculan al empresario con dirigentes de fracciones de Partidos Políticos y funcionarios de reparticiones del Estado, o llanamente se utiliza de las condiciones creadas desde el Estado por esa alianza estratégica para que el negocio de búsqueda de rentas pueda ser en Uruguay un negocio sustantivamente más rentable que el emergente de una estrategia empresarial competitiva.

En relación a la literatura científica pre-existente se introducen varias novedades.

En primer lugar aparecen vinculados dos fenómenos, la renta y la búsqueda de rentas, fenómenos que, por razones de diferente contexto histórico y propiamente teóricas, han sido tratados en separado por la literatura

En la economía clásica el problema es económico. Se trata de la renta de la tierra, ganancia de carácter extraordinaria que se produce normalmente dentro del capitalismo, de la que se apropia el terrateniente por el sólo hecho de ser propietario. No sería necesario en ese entonces generar la categoría búsqueda de rentas. Por el contrario, en la teoría de la escuela norteamericana que acuña este último concepto no hay una conceptualización de la renta y la renta de la tierra simplemente es desconocida, a pesar de que los estudios que dieran origen a esta escuela se realizaran en países periféricos, incluido Uruguay, donde esta renta es la renta más buscada. Para esta escuela lo que importa es la búsqueda de rentas, un fenómeno de raíz política y subjetiva, consistente

en la acción deliberada de *lobby* empresarial hacia el Estado, entorpecedora del normal funcionamiento del mercado y del Estado.

En segundo lugar, renta y búsqueda de rentas aparecen en nuestra investigación ambas como fenómenos de raíz y motivación propiamente económica, pero vinculada a la construcción social concreta de relaciones y formas de producción, de específicas relaciones sociales, culturales y de dominación por actores que se constituyen en un contexto histórico determinado.

Este abordaje, nos ha permitido vincular dos fenómenos separadamente tratados por la literatura, superando al mismo tiempo el tratamiento en separado de economía, sociedad, política y Estado que obedece a un modelo pre-establecido de buen funcionamiento de la economía y del Estado que nuestra investigación no confirma.

Esto nos permite empezar a poner el problema de la búsqueda de rentas como fenómeno complejo y relevante que obstaculiza el desarrollo de Uruguay.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Buchanan, J.M., Tollison, R y Tullock (Orgs.).** 1980. *Toward a theory of the rent seeking society*. Colege Station: Texas A&M University Press.
- Bulloni, M.N.** 2004. “La cosecha del citrus: radiografía de un sector.” En: Massera, E.J. (Coord.) *Trabajo e innovación en Uruguay*. Montevideo: UNICOOP – Departamento de Sociología -Universidad de la República-Trilce, p.50-60.
- Cuello, L.** 2009. *Desarrollo local: El caso de Montes*. Montevideo: Licenciatura de Sociología – Monografía Final.
- De Oliveira, L., Mendy, M., Morales, S y Pittaluga, L.** 1998. *Trabajo y contrato en una estrategia competitiva de calidad*. Informe final *Estudio en la empresa Mak S.A.* Montevideo: Convenio Mak – Universidad de la República - UNTMRA
- Etorena, M.** 2009. *Negocio y relaciones sociales en el complejo ganadero. Estudio de caso de la región de Fraile Muerto*. Montevideo: Licenciatura de Sociología – Monografía Final.
- Ferreira, P.** 2008. *La relación entre frigorífico y productor. Estudio de caso de la región de Fraile Muerto*. Montevideo: Licenciatura de Sociología – Monografía Final.

Gutiérrez, G. y Caputi, P. 2004. “Análisis de la volatilidad de los precios del ganado bovino en Uruguay. Implicancias para la implementación de un mercado de futuros y opciones.” *Agrociencia* VIII(1):63-69.

Iturra, C. y Massera, E. 2001. “Desafíos de la innovación en Uruguay. El problema de la construcción del conocimiento productivo.” *Revista de Ciencias Sociales* (17):67-78.

Jacob, R. 1981. *Breve historia de la industria en Uruguay*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.

Krueger, A. 1974. “The Political Economy of the Rent-Seeking Society.” *The American Economic Review* (64): 291-303.

Lychenheim, V. 2009. *El cambio en el trabajo. Estudio de caso de una empresa de servicios uruguayas*. Montevideo: Montevideo: Licenciatura de Sociología – Monografía Final.

Massera, E.J. 1992. *Processo de trabalho, sindicato e conhecimento operário no contexto da reconvercao produtiva. O caso AAU do Uruguai*. Campinas: UNICAMP-Tesis de Doctorado en Educación.

_____. 2003. “Estrategias empresariales de conocimiento y desarrollo productivo.” En: *El Uruguay desde la Sociología*. Montevideo: Departamento de Sociología, p.355-373.

_____. 2004. “La relación de clientela, obstáculo al desarrollo de Uruguay.” En: Massera, E.J. (Coord.) *Trabajo e innovación en Uruguay*. Montevideo: UNICOOP – Departamento de Sociología -Universidad de la República-Trilce, p.21-49.

_____. 2007. “La forma del Estado uruguayo; problemas críticos.” En: *El Uruguay desde la Sociología V*. Montevideo: Departamento de Sociología, 127-138.

Massera, Santa Marta y Somma, 2004. “El proceso de trabajo como proceso de innovación. Estudio de caso de una empresa de software.” En: *El Uruguay desde la Sociología II*. Montevideo: Departamento de Sociología, 2004, pp.315-327.

Mendy, M. 2004. “Empresas recuperadas por los trabajadores: ¿empresas nuevas?”. En: En: Massera, E.J. (Coord.) *Trabajo e innovación en Uruguay*. Montevideo: UNICOOP – Departamento de Sociología -Universidad de la República-Trilce, p.61-76.

Nión, S. 2004. “El trabajo como despliegue y creación de activos”. En: Massera, E.J. (Coord.) *Trabajo e innovación en Uruguay*. Montevideo: UNICOOP – Departamento de Sociología -Universidad de la República-Trilce, p.77-88.

- Papadopolus, J. y Zurbriggen, C.** 2007. “El Estado: reformas, incidencia, estructuras, dinámicas.” En: Arocena, R. y Caetano, G. (Coord.) Uruguay: Agenda 2020. Montevideo: Taurus, p.133-162.
- Rama, M.** 1982. *Protección y crecimiento industrial 1975-1980*. Montevideo: CINVE – Ediciones de la Banda Oriental.
- _____. 1987. “Estructura de mercados y comportamiento industrial.” Suma (2): 87-104.
- _____. 1990. (2003). “Crecimiento y estancamiento económico del Uruguay.” En: Aboal, D. y Moraes, J.A. (Eds.) *Economía Política en Uruguay*. Instituciones y actores políticos en el proceso económico. Montevideo: Trilce, p.187-215.
- _____. 1991. “El país de los vivos: un enfoque económico.” Suma (11): 7-36.
- _____. 1994 (2003). “Política comercial endógena en Uruguay.” En: Aboal, D. y Moraes, J.A. (Eds.) *Economía Política en Uruguay*. Instituciones y actores políticos en el proceso económico. Montevideo: Trilce, p.93-110.
- Pérez, S.** 1994. *Estudio de caso de una empresa de la rama del plástico*. Montevideo: Diploma de Sociología – Monografía Final.
- Stezano, F.** 2004. “Hay agua y sed: ¿qué falta entonces?” En: Massera, E.J. (Coord.) *Trabajo e innovación en Uruguay*. Montevideo: UNICOOP – Departamento de Sociología -Universidad de la República-Trilce, p.91-110.
- Tullock, G.** 1967. “The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft.” *Western Economic Journal* (5): 224-232.
- _____. 2005. *The rent-seeking society*. Indianapolis: Liberty Fund, Inc.
- Velázquez, D.** 2008. *Cómo conceptúan el control sanitario los productores cárnicos en Uruguay. Estudio de caso de la región de Fraile Muerto*. Montevideo: Licenciatura de Sociología – Monografía Final.
- Zurbriggen, C.** 2003. El modelo de industrialización sustitutiva de importaciones. *Ágora – Revista de História e Geografía*, V7, (2):48-61.
- _____. 2006. *Estado, empresarios y redes rentistas*. Montevideo: Banda Oriental.

Organiza:
Comisión de Investigación Científica



Apoya:

