

**LA IED URUGUAYA EN BRASIL:  
LOS GRUPOS ECONÓMICOS CRUZAN LA FRONTERA**

**Raúl Jacob**

Programa de Historia Económica y Social (PHES)

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (UDELAR)

Montevideo

Dirección electrónica: [rjacob@chasque.apc.org](mailto:rjacob@chasque.apc.org)

*En este documento se aborda la expansión en Brasil de dos grupos económicos uruguayos de origen familiar nacidos en el último tercio del siglo XIX. Uno gestado en la propiedad de un banco, el otro originado en la actividad industrial y orientado a la intermediación de la materia prima que elaboraba. En el primer caso corresponde hablar de inversiones bancario-financieras y de operaciones en el exterior más que de internacionalización productiva. En el segundo de una estrategia en la búsqueda de recursos naturales. Ambos ejemplos se inscriben en un temprano movimiento de internacionalización de las empresas latinoamericanas (¿la “pre-ola”?), cuya primera etapa (y a veces la única) fue la conquista del mercado regional.*

**PALABRAS CLAVES:** grupo económico uruguayo, inversión en Brasil, banco, tabaco

## Introducción

En 1951 Uruguay figuró quinto en el ranking de inversores extranjeros en Brasil.<sup>1</sup>

Estaba muy cerca de Francia que ocupó el cuarto puesto. Pero muy alejado del primero, de Estados Unidos. Cuarenta años después las inversiones uruguayas en América del Sur no eran relevantes: se estimaban en 1,2% de su PBI.<sup>2</sup> La persistencia de la información solamente sirve para testificar que la IED uruguaya existe. En general, las estadísticas históricas suelen fijar su atención en los grandes centros mundiales, que también son los principales exportadores de capital. El papel de los más pequeños es común encubrirlo en el ítem. “varios”. Ponerlo en evidencia no es una tarea sencilla, en particular para los períodos anteriores a la posguerra y al nacimiento de las principales instituciones elaboradoras de información sobre el movimiento de los capitales (la UNCTAD data de 1964....)<sup>3</sup>

El tema de la internacionalización de empresas industriales durante la vigencia del modelo agroexportador (1880- 1929) y sustitutivo de importaciones (1930- 1978) ha sido señalado para Argentina por Bernardo Kosacoff (1999).<sup>4</sup> Este autor descubre, con sorpresa, el carácter pionero de esta expansión, para concluir que “algunas empresas argentinas resultaron ser las primeras firmas del mundo no originarias de los países desarrollados que avanzaron en la internacionalización a través de la radicación de plantas industriales en el exterior” (página 73). También enumera las causas de la búsqueda de nuevos mercados.

No es nuestro propósito analizar la justicia de estas apreciaciones. Digamos que aparentemente ese proceso de internacionalización fue más frecuente de lo que se cree tan pronto se mira en dirección a otras actividades, como la financiera y la mercantil. El caso del *Banco Mauá* es un claro ejemplo de ello.

En este documento se aborda la expansión en Brasil de dos grupos familiares uruguayos, originados en el último tercio del siglo XIX. Uno gestado en la propiedad de un banco; el

---

<sup>1</sup> Werner Baer, “Inversiones extranjeras en el Brasil: costos y beneficios” en *Hisla*, No.1, Lima, 1983, página 31.

<sup>2</sup> Amado Fuguet, “Inversiones. Gransur sobre ruedas” en *América Economía*, No. 117, marzo de 1997, página 15.

<sup>3</sup> En 1949 las inversiones privadas extranjeras en Argentina, rotuladas como “países limítrofes”, alcanzaban el 6,2% del total. El Reino Unido encabezaba la tabla con el 26,1% de las mismas, seguido por Estados Unidos con el 18,3%. (CEPAL, *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Documento de Trabajo No. 16, Buenos Aires, 1985, página 40).

<sup>4</sup> “El caso argentino” en Daniel Chudnovsky, Bernardo Kosacoff y Andrés López, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, página 72 y sigs.

otro nacido de la actividad industrial y orientado con el tiempo a la intermediación de la materia prima que elaboraba.

La elección de los grupos económicos como forma de organización empresarial no es antojadiza. De ellos se ha dicho que han sido los que han liderado la internacionalización de las compañías latinoamericanas.<sup>5</sup> Optar por un criterio no significa ignorar la existencia de firmas que sin haber realizado un proceso de diversificación de inversiones abrieron filiales en países vecinos, u otros, transitando por el complejo camino de la regionalización, o de la internacionalización.

De los grupos económicos existen varias definiciones. Se puede decir que comprenden un conjunto de empresas que operan en forma independiente y que son coordinadas por un ente central que muchas veces es una institución financiera. Actúan en varios sectores de la actividad económica, o se concentran en un tipo de producto, o se diversifican en una cadena productiva con integración vertical (Garrido-Peres, 1998).<sup>6</sup>

Alfonso Quiroz (1990) habló de grupos económicos de inversión latinoamericanos para explicar la existencia de aquellos en los que la coordinación de actividades y de empresas se alcanzaba por la asociación de intereses, el entrecruzamiento de directores y las conexiones familiares.<sup>7</sup>

El problema surge cuando se pretende aplicar conceptos analíticos contemporáneos a realidades pasadas, a formaciones empresariales sin una clara constitución pero “que se parecen a ..”.

Mi hipótesis es que tarde o temprano los inversores, en la medida que diversifican sus opciones, terminan constituyendo grupos económicos por la necesidad simple, pero comprensible, de aplicar una lógica que es económica, pero que también implica una forma de dominación del mundo que han construido.

---

<sup>5</sup> Daniel Chudnovsky y Andrés López, “Inversión extranjera directa y empresas multinacionales de países en desarrollo. Tendencias y marco conceptual” en Chudnovsky, Kosacoff y López, op. cit., página 63.

<sup>6</sup> Celso Garrido y Wilson Peres, “Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa” en Wilson Peres (Coordinador), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, CEPAL- Siglo XXI Editores, 1998, página 19.

<sup>7</sup> Cit. por María Inés Barbero, “Mercados, redes sociales y estrategias empresariales en los orígenes de los grupos económicos. De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril (1889 – 1929)” en *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, No. 44, 2000, página 122.

Por estas razones he acuñado el término *proto-grupo económico* que me parece más adecuado para denominar esos procesos de multi-inversión que se perciben en el pasado (Jacob, 1991).<sup>8</sup>

## **2- La expansión en Brasil del “Banco Francés Supervielle y Cía.”**

El año 1887 es testigo de un crecimiento explosivo del sistema bancario uruguayo: concluyó con la presencia de nueve establecimientos nuevos, que se sumaron a las cuatro existentes. Entre ellos el Nacional de Reus y asociados, y el Francés de Supervielle. Este último figuraba con un capital social de un millón de pesos uruguayos, suma nada desdeñable en la época (algo más de £ 200.000 ). Había sido fundado por Luis Bernardo Supervielle, un inmigrante francés, relojero de profesión .

En 1884, la firma L. B. Supervielle y Cía. figuraba en el Registro de Marcas de Fábrica y de Comercio, como único agente en la República de una fábrica de relojes de Suiza.

En mayo de 1887 la prensa informó sobre la fundación de un banco por la firma Supervielle, que todavía en julio recibió de ultramar cajones de péndulos mientras adquiría acciones del Banco Nacional de Reus.

La casa matriz la radicó en Montevideo, abriendo, además, una filial en Buenos Aires.<sup>9</sup>

En la primera década del siglo XX expandió sus negocios en Río Grande del Sur.

Toda la “operación” del sur de Brasil no hubiese sido posible sin la asociación con Juan Ganzo Fernández, un técnico en comunicaciones que en los años 90 había instalado las líneas telefónicas de San José en el sur del país, y ligado las localidades de Florida, Canelones y Santa Lucía a Montevideo, concesión que terminó explotando la británica The Montevideo Telephone Co. Ltd. (MONTELCO). Ganzo Fernández habría nacido en las Islas Canarias (según otras fuentes no muy lejos de la capital uruguaya, en 1867, 1872 o 1873), aunque vitalmente estuvo predestinado a ser un hombre de la “frontera”, como se denominaba al lábil territorio destinado a dividir a Uruguay de Brasil, y que se extiende, en dimensión variable, más allá de las corrientes de agua y de la imaginaria línea destinada a separar a ambos países. De filiación “nacionalista”<sup>10</sup>, participó de los alzamientos de 1897 y 1904, y obtuvo por mérito

<sup>8</sup> Raúl Jacob, *1915 – 1945- Las otras dinastías*, Montevideo, Ed. Proyección, 1991, página 80.

<sup>9</sup> El Banco sufrió dificultades y fue liquidado a fines de 1940. Más información sobre el mismo puede encontrarse en Raúl Jacob, “Uruguay: Génesis y desarrollo de un grupo económico financiero: El Banco Francés Supervielle (1887-1941)”, Tamás Szmrecsányi y Ricardo Maranhão (organizadores), *História de empresas e desenvolvimento econômico*, San Pablo, Hucitec- ABPHE, 1996.

<sup>10</sup> Integrante del Partido Nacional (Blanco).

propio que se lo reconociese como “Coronel”<sup>11</sup>. Se radicó en Melo, capital del departamento de Cerro Largo, en la región limítrofe con Brasil. No fue casual este afincamiento, a la zona en la que gobernaba su partido político en virtud del pacto con el que se había sellado el fin de la última contienda fratricida, que reconoció un país dividido en dos territorios, uno controlado desde Montevideo, y otro desde la frontera. Se le atribuyen la introducción a esa “patria chica” de tres grandes adelantos: la energía eléctrica para un molino harinero, el gas acetileno, y el teléfono.<sup>12</sup> En 1898 obtuvo la concesión para el tendido de la red telefónica de Melo y su extensión a establecimientos rurales y a otras localidades del departamento de Cerro Largo.

Luego penetró decididamente en territorio riograndense: en 1900 inauguró el servicio telefónico en Yaguarón, en 1901 el de Bagé (lugar en el que residió un tiempo); posteriormente los de Dom Pedrito, Sao Gabriel, Río Grande, Pelotas, y los de otros centros poblados. Se dice que unió las redes de sus dos firmas, conectando a localidades de ambos países. En 1902 creó la empresa Ganzo, Durruty y Cía. para sus operaciones en el sur de Brasil. El levantamiento armado de 1904 lo separó momentáneamente de sus intereses comerciales. Sintió en carne propia las consecuencias económicas de la revolución: la guerra civil arrasó con la red telefónica del departamento de Cerro Largo. La paz lo encontró en el bando de los perdedores. Este hecho parece haber sido determinante en su vida. Buscó en Montevideo el apoyo del Banco Francés Supervielle, encuentro que sería decisivo para ambas partes, a pesar de las diferencias políticas.<sup>13</sup> A partir de 1906 emprendieron acciones conjuntas, destinadas a explorar las posibilidades que ofrecía la economía riograndense. Finalmente arribaron a Porto Alegre en 1908.

Juan Ganzo Fernández, hombre de dos fronteras, fue un claro arquetipo del empresario al que las vicisitudes de la vida política obliga a buscar seguridad económica en otra comarca, distinta, pero cercana. En su caso, como en el de otros, la disminución del riesgo la proporcionaba la diversificación en el espacio territorial.

Terminó radicado en Brasil, aunque sin dar la espalda a Uruguay. Absorbió los servicios telefónicos de las ciudades de Artigas y de Rivera, siempre en la frontera. En 1922 vendió sus

---

<sup>11</sup> Pudo tratarse del grado militar obtenido en el ejército insurrecto en Uruguay, o de la denominación con la que en el Brasil de su época se conocía a los “hombres fuertes” locales.

<sup>12</sup> Germán Gil Villaamil, *Ensayo para una historia de Cerro Largo hasta 1930*, Intendencia Municipal de Cerro Largo, 1982, páginas 145 a 147.

concesiones a La Internacional, empresa creada por los Supervielle, a la que también se integró como accionista. En 1931 se autorizó a la empresa estatal Usinas y Teléfonos del Estado (UTE) a ejercer el monopolio de las comunicaciones telefónicas por cable en todo el país. Cuando en 1945 La Internacional fue adquirida por el Estado servía a casi todos los departamentos que estaban en el radio de influencia de Brasil: Artigas, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Treinta y Tres.

Al fallecer Ganzo, en 1957, el directorio del Partido Nacional resolvió entornar la puerta de su sede en señal de duelo.<sup>14</sup> Un hecho cargado de simbolismo, si se piensa que habría nacido en España, que residía en Florianópolis y que una calle de esa ciudad y otra de Porto Alegre llevan su nombre.<sup>15</sup>

#### TELECOMUNICACIONES

En 1908 el Banco Francés Supervielle participó de la fundación de la Compañía Telefónica Riograndense de Porto Alegre.<sup>16</sup>

Otra semblanza de la institución la reconoció como “ iniciador y su principal accionista” de esta empresa.<sup>17</sup>

Años después, en 1925, en El Libro del Centenario del Uruguay, se informó que había implantado en Porto Alegre y Río Grande la automatización de los teléfonos, aunque habló genéricamente de que “algunos de sus socios participan en importantes empresas”, citando, además de la Telefónica, fábricas de vidrio en Porto Alegre y Río de Janeiro.

En realidad, de acuerdo a los libros de actas de la empresa, quien cosechaba los lauros de la creación de la Telefónica Riograndense era la firma Ganzo, Durruty y Cía., que habría sido

---

<sup>13</sup> En 1920 Luis J. Supervielle, su socio, fue por poco tiempo diputado por Tacuarembó en representación del Partido Colorado, (*Cámara de Representantes- Tablas cronológicas 1830 – 1971*, Montevideo, Poder Legislativo, 1971, páginas 105 a 273).

<sup>14</sup> Diario *El Debate*, Montevideo, 3 de abril de 1957, página 9. En la sentida necrológica que se insertó en esa edición se reconocía su estrecha vinculación “a los grandes dirigentes de la política, tanto de nuestro país, como de Brasil”, y los servicios prestados a “la solidaridad uruguayo-brasileña”.

<sup>15</sup> Cláudio de Leao Liemeszek, *Bagé- Relatos de su historia*, Porto Alegre, Martins Livreiro Editor, 1997, página 63; da Costa Franco, *Porto Alegre- Guia Histórico*, 2ª. Ed., Editora de UF do RGS, 1992, páginas 189 a 190; *Resumo Histórico das Comunicações no Rio Grande do Sul- CRT y CRT-Histórico* (publicaciones institucionales)..

<sup>16</sup> *Cincuentenario El Siglo 1863- 1913* y Carlos M. Maeso, *El Uruguay a través de un siglo*, Montevideo 1910, página 369.

<sup>17</sup> *Ibidem*.

fundada entre 1902 y 1906 en Montevideo, asociada a “grupos financieros”. La Telefónica absorbió a la Unión Telefónica, concesionaria de los servicios de Porto Alegre, Río Grande y Pelotas desde la década de 1880. En la oportunidad Supervielle y Cía. figuraba con el 1,4% del capital accionario. Tiempo después, en 1911, su participación había ascendido al 47 %, para descender posteriormente un poco, hasta alcanzar el 45% en 1927. Ese año la Telefónica fue adquirida por la estadounidense International Telephone and Telegraph Corporation (I.T.T.) que pasó a controlar el 91% del capital, con una presencia testimonial de Ganzo Fernández.<sup>18</sup>

En Porto Alegre, en alianza con los Supervielle, impulsó la constitución de una empresa que cubría casi todo el estado de Río Grande: en 1912 instalaron la primera línea de larga distancia entre Porto Alegre y Pelotas, y fueron autorizados a operar en telegrafía. En 1919 la Telefónica Riograndense adquiriría las usinas eléctricas de Bagé, Livramento<sup>19</sup>, Cachoeira do Sul y Caxias do Sul. No escatimaron esfuerzos en adoptar tecnología de punta: en 1909 la red urbana inauguró las líneas subterráneas (se consideraba que Porto Alegre era la primera ciudad en América del Sur y la quinta en el mundo en utilizar ese sistema de tendido de redes). En 1922 la compañía introdujo los teléfonos automáticos (Porto Alegre fue la primera ciudad de Brasil en tenerlos, y la tercera de América del Sur). En 1925 los mismos se instalaron en Río Grande. Después que la firma fue adquirida por la I.T.T.(1927), Ganzo Fernández continuó siendo director de la misma hasta 1940, en que pasó a residir en Florianópolis para atender la empresa telefónica de Santa Catarina, en la que tenía intereses La Internacional de Uruguay, de la que también participaba Supervielle.

El primer contrato entre el Estado y un concesionario para la instalación y explotación de una red telefónica en Florianópolis fue firmado en 1908. Fue en 1927 que se dio un paso trascendente para modernizar la comunicación entre sus municipios con la implantación de la Companhia Telefônica Catarinense (CTC), en cuyo impulso participó decididamente Juan Ganzo Fernández. Presumiblemente su capitalización provino de la venta de sus acciones en la telefónica riograndense. El primer paso de la CTC fue instalar una estación radio-telegráfica en

---

<sup>18</sup> *Livro- Diário*, con el acta de fundación de la *Companhia Telephonica Riograndense*, Porto Alegre, 1908, página 4; y libros correspondientes a los años 1911, 1922 y 1927; da Costa Franco e información de la *CRT*. Agradezco el conocimiento y la consulta de este material a Rogério Rodrigues Verlindo, del *Projeto Memória das Telecomunicações*, de la Compañía Riograndense de Telecomunicaciones, Porto Alegre.

<sup>19</sup> De acuerdo con el *Libro del Centenario del Uruguay* (Montevideo, Agencia Capurro, 1925), la usina de Santa Anna era de propiedad de la firma *Eugenio Barth & Cía.*, representante de la *Siemens Schuckert Werke* y de los teléfonos *Berliner* de Alemania (1925: 897).

la capital. En 1929 el estado ya contaba con 23 estaciones, ligadas entre sí por una red de 800 Km, que cubría catorce municipios. En septiembre de 1930 Florianópolis inauguraba – tres años antes que Montevideo - la primera central automática de telefonía del Estado.<sup>20</sup>

Cuando en 1945 el estado uruguayo adquirió la empresa telefónica uruguaya La Internacional, de la que eran copropietarias las familias Ganzo y Supervielle, se difundió su participación en la CTC.

#### BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS

En Brasil, tenía intereses en el Banco Pelotense del Estado de Río Grande(1906 - 1931), con representación en el Río de la Plata, y en el Crédito Territorial de Río Grande<sup>21</sup>.

Aparecía vinculada al Banco Pelotense y al Crédito Territorial la empresa Barbará & Filhos de Uruguaiana (Brasil), casa bancaria que trabajaba también con bancos extranjeros. Esta empresa riograndense era propietaria de la usina de luz eléctrica de Uruguaiana, de una empresa de navegación fluvial que unía los puertos argentinos y brasileños del Alto Uruguay, y los de la Laguna Merín con Porto Alegre. Además, era socia comanditaria del Saladero Uruguaiana, de una fábrica de lámparas eléctricas de Río de Janeiro, etc.<sup>22</sup>

En 1916 Barbará & Filhos pasó a ocupar el séptimo lugar entre los accionistas del Pelotense, y en 1930 se contaba entre los principales propietarios del Banco Provincia.<sup>23</sup>

Durante la década del diez se desarrollaron una serie de obras públicas destinadas a transformar la economía riograndense: la apertura de la barra y la construcción del puerto de Río Grande que permitiría la salida de la Laguna de los Patos al Atlántico, las nuevas instalaciones portuarias de Porto Alegre, caminos y ferrocarriles. Todas ellas apuntaban a la creación de un sistema de transporte marítimo-lacustre-ferroviario destinado a ser financiado por el capital europeo y, eventualmente, norteamericano. La ingeniería civil y la industria de la construcción dinamizaban la actividad económica.

<sup>20</sup> Información sobre la historia de la *TELESC* aportada por la sección *Atendimento pela Internet BRASIL TELECOM*, 1 de junio de 2001.

<sup>21</sup> *Cincuentenario El Siglo 1863 -1913*: 5 y Maeso, (1910: 369).

<sup>22</sup> Eugenio Lagemann, *O Banco Pelotense y o sistema regional*, Porto Alegre, Mercado Aberto, 1985, páginas 75 a 76; Alvarino da Fontoura Marques, *Evolução das charqueadas riograndenses*, Porto Alegre, Martins Livreiro Editor, 1990, página 142; Péricles Azambuja, *História das terras e mares do Chui*, Caxias do Sul- Porto Alegre, 1978, página 82.

<sup>23</sup> Lagemann, (1985: 97 - 99).

En ese contexto Supervielle y Cía. de Montevideo propuso al Banco Pelotense y a Barbará & Filhos de Uruguaiana la creación de una institución bancaria. Así en marzo de 1912 inició sus actividades en Porto Alegre el Crédito Territorial Sul- Brasileiro o Crédit Foncier Sud-Brésilien, incorporándose como suplente al primer directorio Juan Ganzo Fernández, director de la CTR (Compañía Telefónica Riograndense). Su presencia no parece ser importante, los principales cargos de dirección recayeron en los representantes del Pelotense y de la firma Barbará.<sup>24</sup> Parece ser la misma estrategia utilizada por Supervielle para hacerse del control de la CTR...

Se definieron sus fines: era un banco hipotecario y de crédito real urbano y rural; que podía construir, vender y administrar propiedades. Sus operaciones se realizaban en francos franceses y los comienzos fueron auspiciosos. Pero las negociaciones efectuadas en Europa por su presidente João Barbará y por P. Baron (Supervielle y Cía.) para obtener fondos frescos no se concretaron. A la crisis económica de 1913 le siguió, al año siguiente, el comienzo de la primera Gran Guerra. La prolongación del conflicto europeo clausuró la posibilidad de conseguir el aporte del capital externo. En 1916 inició su proceso de liquidación. La dimensión de sus operaciones fue pequeña y su presencia en la vida bancaria de Río Grande del Sur “pasó prácticamente desapercibida”.<sup>25</sup>

## **PETRÓLEO**

Al finalizar la década de 1920 se había concretado una de las grandes revoluciones del siglo XX: el motor de combustión pudo suplantar con éxito la tracción animal. El petróleo y sus derivados gasolina, gasoil, fueloil competían con éxito con la hulla, o la sustituían, en los ferrocarriles, en la navegación, en las plantas industriales y de generación eléctrica. La estructura de las importaciones de los países no-productores de petróleo había cambiado sustancialmente en tres décadas. Uruguay se encontraba entre estos últimos y no constituía una excepción: la importación de combustibles y lubricantes había pasado del 7.8% del total de las importaciones en el período 1899 - 1901, al 34.7 en 1930 - 32.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> *Ibidem*, páginas 121 y 122.

<sup>25</sup> *Ibidem*, páginas 123 a 126.

<sup>26</sup> Henry Finch, *Historia económica del Uruguay Contemporáneo*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1980, página 268.

Sin mucha exageración se puede concluir que todo lo que olía a petróleo, de ser tangible, era un buen negocio. El futuro se presentaba promisorio y el mercado se encontraba cautivo de una nueva y creciente demanda. Por lo pronto así lo percibió el ámbito empresarial.

En julio de 1929 el Poder Ejecutivo había aprobado los estatutos de la Sociedad Uruguaya de Combustibles, integrada, entre otros, por industriales, comerciantes y profesionales vinculados a algunas de las compañías extranjeras de petróleo que actuaban en el país.

En octubre de 1931 el Estado uruguayo creó una empresa para encarar la importación, refinación y distribución de combustibles y asumir, en un futuro mediato, el monopolio de la comercialización de los derivados del petróleo. De esta forma se ponía una pesada losa a los sueños de algunos empresarios nacionales que pensaban incursionar en ese ramo.

El monopolio de la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP), de acuerdo a la ley fundacional, se concretaría tan pronto la refinería estatal pudiese abastecer la mitad del consumo del país.<sup>27</sup>

Esta realidad se ha prolongado, con algunas variantes, hasta nuestros días.<sup>28</sup>

Clausurado el mercado nacional a la iniciativa privada, ésta se orientó en búsqueda de oportunidades a un país vecino, participando en Brasil de la creación de la empresa Ipiranga.

La Ipiranga S.A. Companhia Brasileira de Petróleos inició sus actividades el 7 de septiembre de 1937 en la ciudad de Río Grande, en ese entonces el único puerto marítimo del estado de Río Grande del Sur, localizado en la costa atlántica, junto a la entrada de la Laguna de los Patos.<sup>29</sup>

En realidad la historia comenzó en 1933 en la ciudad de Uruguaiana, en las márgenes del río Uruguay, en la frontera con Argentina y muy cerca del límite con Uruguay, cuando un grupo de hacendados y comerciantes de nacionalidad argentina y brasileña crearon una empresa para refinar petróleo y abastecer desde allí al mercado riograndense. La Destilaria Rio-Grandense de Petróleo comenzó a operar a fines de 1934, procesando cerca de 400 barriles diarios de los que

---

<sup>27</sup> En 1938 se acordó con la mayoría de estas empresas que el Estado asumía el monopolio de refinación pero no el de comercialización, aunque se le reconocía a la ANCAP su derecho a operar en el mercado. Por ese entonces tenía el ente oficial estaciones de servicios en todo el país, cubriendo aproximadamente un tercio de la demanda. De esta forma se puso fin a la manifiesta hostilidad con que las filiales de las grandes multinacionales del petróleo recibieron la creación de esta empresa pública.

<sup>28</sup> Una ley aprobada recientemente, en diciembre de 2001, habilitó la asociación de ANCAP con otra empresa mediante licitación pública, sin perder la propiedad del 51% del capital y el control de aspectos esenciales de la gestión, y fijó el 1 de enero de 2006 como límite para concluir el monopolio de importación de productos refinados (Semanao *Búsqueda*, 3 de enero de 2002: 4 y 5).

<sup>29</sup> La información acerca de esta empresa está extraída de su página web: [www.ipiranga.com.br](http://www.ipiranga.com.br).

se extraían gasolina, gasoil, queroseno y lubricantes. La refinería había sido adquirida en Buenos Aires y había sido montada por técnicos extranjeros. El petróleo crudo procedía de Ecuador y era desembarcado en el puerto porteño, desde donde continuaba viaje por ferrocarril hasta la ciudad argentina de Paso de los Libres, cruzando a bordo de una chata-tanque el río Uruguay para concluir en las bocas de la refinería. Requería de un sistema de transporte multimodal para llegar al interior del Brasil, después de navegar por dos océanos y viajar por el territorio de otro país. Este inconveniente no demoraría en quedar en evidencia. En 1936, poco más de un año después de la inauguración de las instalaciones, el gobierno argentino prohibió la reexportación de petróleo. La otra ruta posible, por Montevideo, repetía la vulnerabilidad que había mostrado el esquema de abastecimiento. Se pensó en construir depósitos en el puerto de Río Grande y desde allí llevar el petróleo por tierra, sirviéndose de la red de transporte nacional.

Paralelamente otro grupo de empresarios, los brasileños Her Ribeiro Mattos y Oscar Germano Pedreira, y los uruguayos Luis J. Supervielle, Numa Pesquera <sup>30</sup> y Juan Ganzo Fernández, proyectaban construir una segunda refinería en la ciudad de Santana do Livramento, en la frontera con Uruguay. El petróleo necesario sería transportado por ferrocarril desde el puerto de Montevideo. Pero a esa altura era ya evidente que lo que fallaba era la localización de las refinerías, en el interior del estado de Río Grande del Sur, pues obligaba a la construcción de grandes depósitos de almacenamiento y a la inmovilización de un capital adicional en materia prima.

Los empresarios de ambos grupos pensaron que la mejor solución era construir una refinería en las inmediaciones del puerto de Río Grande. Así en agosto de 1936 decidieron aunar esfuerzos y capitales, constituyendo en la ciudad de Porto Alegre una nueva empresa, a la que denominaron Ipiranga S.A. Companhia Brasileira de Petróleos.

Los casi trece meses que separaron la fundación de la Ipiranga, de la inauguración de su refinería, no expresan cabalmente las dificultades que debieron afrontar y vencer sus

---

<sup>30</sup> Numa Pesquera había sido designado en 1933 por el gobierno dictatorial de Gabriel Terra director de la empresa estatal de petróleo. Tenía pues conocimiento del negocio de los combustibles. Encabezaba un grupo económico originado en el comercio importador (almacén mayorista de productos alimenticios) y en el acopio de frutos del país destinados a la exportación, con fuertes inversiones en la industria cervecera, y con vinculaciones con otros grupos económicos (entre ellos el tabacalero *Mailhos*, con inversiones en el estado de Bahía).

Supervielle había participado de la puesta en funcionamiento de una empresa estatal, el *Banco de Seguros del Estado* (1912), y de otra gestada por el estado y los ganaderos, el *Frigorífico Nacional* (1928).

propulsores. Las tierras que había arrendado el gobierno estadual para levantar la futura refinería fueron embargadas por el gobierno federal por estar incluidas en un plan de urbanización ya aprobado. Las únicas disponibles que se encontraron, con la localización deseada, estaban en la zona de bañados, con vegetación tupida y habitadas por mosquitos. El terreno adquirido debió ser drenado y terraplenado para albergar la planta industrial.

La misma finalmente fue inaugurada el día 7 de septiembre de 1937, en ocasión de un nuevo aniversario del Grito de Ipiranga, que simbólicamente marca la independencia de Brasil.

Para los inversores extranjeros la historia de la empresa sería muy breve.

En abril de 1938 (menos de un año después del comienzo de actividades de la refinería) el presidente Getúlio Vargas instituyó por decreto el Consejo Nacional de Petróleo (CNP), que pasaba a supervisar y controlar la producción y el comercio del petróleo y sus derivados. El decreto también establecía que los propietarios de las refinerías debían ser de nacionalidad brasileña.

Después de un breve período de recusaciones y consultas jurídicas los extranjeros debieron desprenderse de sus acciones al estar inhabilitados para participar de esos negocios.

El Estado, aunque de otro país, había frustrado una vez más las aspiraciones de estos empresarios regionales.<sup>31</sup>

### **SALADEROS<sup>32</sup>**

En el período comprendido entre fines de la década del '80, y comienzo de la de 1910, algunos empresarios uruguayos instalaron saladeros en la frontera para eludir la política impositiva de Brasil que tendía a proteger la producción del tasajo riograndense. De esta forma se aseguraron abastecer el mercado norteño como “productores nacionales”, evitando los altos derechos de aduana que tenía el producto rioplatense. Esa zona les brindó la posibilidad de

<sup>31</sup> En los lugares que dejó un espacio éste fue ocupado. La ley fundacional de ANCAP determinó su participación en el mercado del cemento portland pero no le concedió ni el monopolio de importación ni el de fabricación. En 1937 el grupo *Supervielle* se encontró entre los que impulsaron la fundación de la *Compañía Nacional de Cementos S.A.*

<sup>32</sup> En 1967 Guillermo Vázquez Franco advertía sobre este fenómeno y concluía que “*no se trata de exportación de capitales sino de simples empresas que, por su primitivismo y debilidad, se nacionalizan, de hecho al establecerse. No es pues, un capitalismo en expansión como sucede con el norteamericano; el saladero uruguayo en el Brasil no desempeñó el papel colonizador que cumplió el ferrocarril o el frigorífico en el Uruguay, porque no “orientalizó” la industria riograndense, al contrario, los saladeros uruguayos se fueron “abrasilerando” (“El Uruguay entre la Convención de Paz y los convenios de Ottawa” en Cuadernos de Marcha, Montevideo, 1967, páginas 39 y 40).*”

adquirir ganado en uno de los dos países, o en ambos, de acuerdo a las variaciones coyunturales de la relación de sus monedas<sup>33</sup>. Situados en territorio riograndense, pero a corta distancia del límite, se sirvieron de la red férrea uruguaya que llegaba hasta las ciudades fronterizas de Bella Unión, Artigas y Rivera, para exportar su producción por el puerto de Montevideo. Llegó un momento en el que, de acuerdo a Julio Martínez Lamas, nueve de los diez saladeros de la frontera eran uruguayos.<sup>34</sup>

Se trataba de modernos establecimientos, de gran dimensión, con trabajadores especializados y libres, y con capacidad industrial como para aprovechar los sub-productos, de los que salían al mercado velas y jabones, grasa refinada, glicerina, extracto de carne, lenguas en conserva, etc.<sup>35</sup>

Uno de los signos de esa “modernidad” era la de contar con energía eléctrica propia.<sup>36</sup> A pesar de las leyes restrictivas, y del aumento de las tasas aduaneras, el diario *Correio do Povo* de Porto Alegre denunciaba en 1922 que el tasajo uruguayo se introducía de contrabando en Brasil: “Es de dominio público que muchos charqueadores de la frontera pagaban un impuesto de matanza doble o triple de la matanza que realizaban, para poder obtener las guías necesarias y que al pasar la frontera el charque, le era adjuntado el de ganado uruguayo en número suficiente para completar las guías”.<sup>37</sup>

En 1928 Brasil aprobó la ley de “desnacionalización del charque”. Dicha norma definió medidas para reprimir el contrabando de ganado en pie y consideró al tasajo excluido de todas las disposiciones relativas al tránsito y de las excepciones previstas en las tarifas aduaneras. Consideró “importadas” todas las mercaderías transportadas por vía fluvial si la navegación se

---

<sup>33</sup> Por más que el gerente del saladero de la Barra, José Arjimbau, declaró una situación de estricta legalidad en la adquisición de ganado (“*Nosotros – desde que el proteccionismo imperante impuso tasa prohibitiva a los ganados – sólo faenamos tropas riograndenses, lo que en años malos, como el presente, origina mermas en la matanza*”), la realidad de la “frontera”, casi desguarnecida en algunos tramos, era otra (nota en *Revista de la Biblioteca Nacional*, N°. 18, Montevideo, 1978, página 119).

<sup>34</sup> Julio Martínez Lamas, *¿A dónde vamos?*, Montevideo, s.f., páginas 80 a 82.

<sup>35</sup> Fontoura Marques, (1990: 55- 58).

<sup>36</sup> Generalmente los saladeros aprovechaban para la faena la parte más fresca del día, razón por la que solían comenzar a trabajar a partir de la medianoche. La iluminación eléctrica fue importante para el trabajo nocturno pues la proporcionada por las velas era insuficiente y la de las lámparas a queroseno terminaban por contaminar la carne. ( da Fontoura Marques, 1990: 56).

<sup>37</sup> Sandra Jatahy Pesavento, “Relaciones comerciales brasileño-uruguayas desde los comienzos hasta la década de 1930”, en *Revista América Meridional*, No. 2, Montevideo, 1983, páginas 77a 93.

interrumpía en puertos extranjeros.<sup>38</sup> La política proteccionista desplegada por Brasil se ampliaba con la utilización de barreras extraarancelarias, como los fletes diferenciales: el tasajo uruguayo soportaba un recargo de hasta un 25% en el traslado por mar hasta Pernambuco.<sup>39</sup>

En la década del 20, Livramento y Bagé asumieron, de acuerdo a las estadísticas, aproximadamente la mitad de la industrialización de la carne bovina en el Estado. Los saladeros de Quaraí y de Barra do Quaraí, al igual que otros situados más al norte, en Itaqué y São Borja, declinaron a partir de la primera Gran Guerra. Entre las posibles causas de esta decadencia se citan la extensión de la red férrea y la inauguración del puerto de Río Grande, que proporcionaron nuevas facilidades para el transporte de mercaderías.<sup>40</sup> De todas formas, sin subestimar la incidencia de estos factores, en el largo plazo era una industria llamada a decaer en relación directa con la difusión y auge del consumo de carne enfriada y congelada. Resulta esclarecedor en ese sentido el informe presentado en 1909 por Álvaro Batista, Secretario de Hacienda de Río Grande del Sur, quien alertó al Presidente de su Estado sobre la transitoriedad de la industria del tasajo, que sólo había logrado transponer con éxito los límites del Cono Sur para llegar a Cuba: “Es, portanto, una industria que tiende a desaparecer...”, escribía.<sup>41</sup>

Los empresarios uruguayos se habían visto obligados a eludir las barreras impuestas por Brasil. El triunfo del frigorífico en Argentina, y su inminente desarrollo en Uruguay, estimulaba a buscar nuevas oportunidades, en un intento vano por amortiguar las consecuencias de una modernización tecnológica con la que se podía convivir un tiempo, pero que en el largo plazo era irreversible.

El saladero que en 1907 fundó la Sociedad Anónima Industrial y Pastoril cerca de Livramento, en Río Grande del Sur, nació cuando Uruguay ya exportaba carnes congeladas a Europa. Lo presidía el director del Banco Francés Supervielle de Montevideo, Luis J. Supervielle. José A. Nicolich, principal de la firma Nicolich y Cía. (Corredores de Bolsa), desempeñaba el cargo de director-

---

<sup>38</sup> En abril de 1929 la *Revista de la Federación Rural* publicó una conferencia de Joaquín Secco Illa en la que se analizaba la nueva política comercial de Brasil (No. 123, 1929, páginas 219 y 220).

<sup>39</sup> Según Pedro Seoane, los vapores del *Lloyd Brasileiro* cobraban \$ 21,00 por tonelada al charque procedente de los saladeros de Río Grande del Sur que era cargado en tránsito por el puerto de Montevideo con destino a Pernambuco, y por igual viaje y cantidad, \$ 27,00 al tasajo uruguayo (*La industria de la carne en Uruguay*, Montevideo, 1928, página 221).

<sup>40</sup> da Fontoura Marques, (1990: 37).

<sup>41</sup> Pedro C. D. Fonseca, “A transição capitalista no Rio Grande do Sul: A Economia Gaúcha na Primeira República” en *Estudos Econômicos*, No. 2, IPE- Universidade de São Paulo, 1985, página 268.

gerente. En 1918 fue vendido a la empresa estadounidense Wilson para ser transformado en frigorífico<sup>42</sup>. Este continuó la tradición, exportando su producción por el puerto de Montevideo.

Paralelamente, los ganaderos del Cono Sur comenzaron a manifestar su preocupación por el peso del capital extranjero en la industrialización de sus haciendas.

En los primeros años de la década del veinte, al regresar de un viaje por Estados Unidos y Europa, Supervielle formuló un proyecto de Frigorífico Nacional para ofrecer directamente la carne uruguaya en el mercado francés, evitando los manejos del trust de frigoríficos extranjeros.<sup>43</sup>

Finalmente el Frigorífico Nacional nació en 1928, de la conjunción de los intereses de las gremiales rurales y el estado. Luis J. Supervielle fue su primer presidente.

#### **UN LOGRO SUPRA-REGIONAL: EXPRINTER**

El Banco tenía una colateral especializada en viajes y pasajes que había sido creada en 1915 en Argentina, y que tomaba su nombre del Expreso Internacional, organización fundada en París y se dedicaba al turismo internacional.

En 1917 se estableció en Uruguay y en 1919 en Porto Alegre (Brasil). A mediados de los años veinte funcionaba en París, Madrid, Nueva York, Buenos Aires, Río de Janeiro y Montevideo. En 1930 se había logrado conformar una red latinoamericana que cubría Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. Más tarde, se le sumaron Paraguay y Perú, y en 1948, Bolivia.

En el Río de la Plata Exprinter estimuló las excursiones a los lagos del sur argentino y canalizó la atracción que las playas del este uruguayo ejercían en los habitantes de Buenos Aires. El Banco tenía una importante cartera de tierras en uno de los balnearios de mayor magnetismo: Punta del Este. Ese fue un destino privilegiado por las excursiones de Exprinter, que dosificaron con sabiduría el placer y el descanso con la promoción de un lugar en el que valía la pena fijar la atención para realizar inversiones inmobiliarias.

En 1936 Exprinter se independizó, naciendo como empresa autónoma Exprinter Sudamericana de Cambios y Turismo.

---

<sup>42</sup> Aníbal Barrios Pintos, *Rivera- Una historia diferente*, tomo 2, Montevideo, Ministerio de Educación y

Al desaparecer el Banco, poco después de comenzada la segunda guerra mundial, una rama de la familia Supervielle adquirió en 1943 el paquete mayoritario de Exprinter. Jules Henri Supervielle, hijo del poeta Jules Supervielle, entonces al frente de la firma, comenzó a establecer una red de sucursales en el interior de Argentina.

Es esta rama familiar, y esta empresa, la que logró reconstruir el pasado financiero de los Supervielle: en 1958 de la Sección Cambios nace Exprinter Casa Bancaria en Uruguay; en 1969 la Compañía Financiera Exprinter comenzó a participar del mercado financiero argentino; en 1991 la compañía argentina se transformó en Exprinter Banco S.A., que pasó a ser Banex en 1999, después de fusionarse con el Banco San Luis S.A. (antiguo Banco de la Provincia de San Luis (1942); en 1994 fue adquirido en Brasil el Banco de Inversión Losang S.A., que tres años después pasó a integrar el recién constituido Grupo Exprinter Brasil. Un holding en Panamá y una filial en Curaçao coronaban esta resurrección.

Cuando en 1994 fallece en Buenos Aires Jules Henri Supervielle, el grupo Exprinter publicaba en la prensa “78 años de trayectoria, 36 sucursales en todo el mundo, casas bancarias, bancos y financieras”.<sup>44</sup>

### 3- El grupo tabacalero Mailhos

Julio Mailhos había nacido en Francia en 1855. Su padre, cerrajero de profesión, recaló en Montevideo a comienzos de la segunda mitad del siglo XIX y fundó un pequeño negocio de armería. En esa microempresa familiar se desempeñó el joven Mailhos, sucediendo al progenitor. En 1880 compró una manufactura de tabacos a la que rebautizó con el nombre de La Republicana. En esa adquisición había empleado una parte de la herencia recibida a la muerte del padre. Poco después aumentó sus bienes con la incorporación de una cigarrería. El gran salto sin embargo lo provocó la tecnología. Se produjo en 1895, al adquirir una máquina de última generación para fabricar cigarrillos. El resto lo hizo el mercado uruguayo,

---

Cultura, 1990, página 177.

<sup>43</sup> *Revista de la Federación Rural*, No. 56, marzo de 1923: 15 y 16.

<sup>44</sup> *El Libro del Centenario del Uruguay*, (1925: 418 y 419); [www.banex.com.ar](http://www.banex.com.ar); [www.exprinter-viajes.com.uy](http://www.exprinter-viajes.com.uy); [www.viajeroplus.com](http://www.viajeroplus.com); [www.exprinter.com.br](http://www.exprinter.com.br); *Quién es Quién en el Uruguay*, Montevideo, Central de Publicaciones, 1980, página 425; obituario de Julio E. Supervielle en diario *El País*, Montevideo, 10 de junio de 1994; publicidad de *Exprinter Turismo* en *El Observador Económico*, 25 de julio de 1994: 4.

dimensionado por la inmigración de ultramar: entre 1870 y 1930 Uruguay llegó a duplicar cada treinta años su población.

Sin embargo la importancia de la actividad industrial pronto quedaría relegada por la relevancia que adquirió el comercio del tabaco. Su firma se internó en los vericuetos del comercio de importación y exportación. La actividad mercantil pasó por varias etapas, primero adquirió el tabaco en Montevideo, la empresa fue abastecida de materia prima por importadores radicados en la ciudad.

En 1897 Mailhos viajó a los centros proveedores europeos para conseguir el tabaco necesario para su empresa y la de otros colegas de Uruguay y de la Argentina. Posteriormente se proveyó directamente en las zonas productoras; y finalmente instaló filiales en La Habana y Bahía.

El tabaco de Bahía era apto para la fabricación de puros; para ser consumido en hebra, en el armado individual; o para proporcionar consistencia a otros tabacos en las mezclas para fabricar cigarrillos.

Hasta 1914 eran los alemanes los que dominaban el comercio del tabaco de Bahía. Las hojas eran exportadas a los puertos de Bremen y de Hamburgo desde donde eran reexportadas al resto del mundo. La primera guerra mundial trastocó este circuito de distribución. En 1918 la firma Mailhos decidió establecer en La Habana y Bahía una agencia directa de compras. En esta última ciudad confió la gestión a Luis de Oliveira Barretto (Filho).

Rápidamente se fue desarrollando una organización constituida por trece oficinas de compras y ocho grandes depósitos en los que se almacenaba, clasificaba, despalillaba y enfardaba el tabaco. En 1930, cuando La Republicana festejó su cincuentenario, encomendó la redacción de la historia institucional de la empresa. En ese relato “oficial” se estima que daba ocupación en el norte de Brasil a 4.600 operarios.<sup>45</sup>

Se adquiría el tabaco directamente a los productores y la relación se basaba en el crédito, en la compra por adelantado de la cosecha.

El comercio del tabaco había vinculado a Mailhos a los grandes centros financieros mundiales que lo proveyeron del circulante necesario para su negocio. Esto le permitió controlar una parte del mercado, exportando tabaco al Río de la Plata, pero también a países europeos. De

---

<sup>45</sup> *La Republicana 1880 – 1930*, Montevideo, Impresora Uruguaya, 1930.

acuerdo a las declaraciones de uno de sus sucesores: “Mi abuelo compraba por año el 20% de la producción de Bahía. Ese fue el origen de la fortuna de don Julio Mailhos y sus cuatro hijos...”<sup>46</sup>

Asumió la representación para Uruguay de la British- American Tobacco Company y de la fábrica de papel en librillos Bardou- Job de Francia.

En la década del noventa, cuando todavía no había alcanzado a festejar el vigésimo aniversario de su empresa, comenzó a invertir en tierras. Entre 1904 y 1906 traspasó las fronteras, adquiriendo propiedades rurales en Argentina y Brasil. Una vez instaladas las casas compradoras en el exterior consiguió con unos amigos hacerse de una enorme propiedad en Passo Fundo, Estado de Río Grande, de aproximadamente 100.000 hectáreas para criar ganado de raza, explotar sus yerbatales y sus bosques de pino Brasil y de cedro americano.

Después de su fallecimiento, acaecido en 1915, la empresa fue continuada por sus familiares, su viuda y sus hijos. La administración de las propiedades rurales fue centralizada en Estancias Julio Mailhos S.A. En la década del veinte era diez veces mayor el capital agropecuario en Uruguay que el de la fábrica de tabacos que había originado la fortuna familiar<sup>47</sup>.

En 1927, con otras empresas tabacaleras, fundaron la Cooperativa Tabacalera Uruguay que, de acuerdo a las denuncias de la época, se transformó en una suerte de trust que “ordenó” el comercio del tabaco en el país, repartiendo el mercado entre las firmas que la integraban.

Paralelamente se fue definiendo una estrategia empresarial que absorbió a competidores más débiles mientras en Uruguay diversificaba las inversiones de capital en otras ramas: banca, textil, agroindustria, turismo, transporte.

A partir de la década del '30 el auge del cigarrillo —que algunos asociaron con el ingreso masivo de la mujer al mercado laboral y otros simplemente con la liberación femenina alentada por la primera guerra- fue relegando otros hábitos de consumo del tabaco, precisamente

---

<sup>46</sup> Reportaje de César di Candia a Víctor Julio Mailhos, semanario *Búsqueda*, 28 de noviembre de 1991, páginas 52 y 53.

<sup>47</sup> Raúl Jacob, *Las otras dinastías*, op. cit., (1991: 230 y 233); reportaje de César di Candia a Víctor Julio Mailhos, semanario *Búsqueda*, 28 de noviembre de 1991, páginas 52 y 53.

aquellos que eran rechazados por la mayoría de las damas: el mascar, el rapé, el cigarro de hoja, la pipa<sup>48</sup>.

Uruguay siguió dependiendo casi totalmente del tabaco importado. La situación comenzó a cambiar recién a partir de la década de 1960. Hacia fines de los años '80 más de la mitad del tabaco elaborado se producía en el país.<sup>49</sup>

Las propiedades de los Mailhos en el exterior pasaron a engrosar su propia leyenda. Hacia 1960 se creía que eran cuantiosas, que la compañía era accionista de la American Tobacco de Estados Unidos y co-propietaria de plantaciones de tabaco en el exterior.<sup>50</sup>

Paralelamente las reseñas publicitarias de la empresa abandonaron las referencias a los negocios fuera de fronteras. En 1980 el tono había cambiado: ahora se destacaba “la constante promoción del tabaco nacional”.<sup>51</sup>

#### 4- Conclusiones

En 1951, diez años después de la caída del Banco Francés, falleció Luis J. Supervielle su principal impulsor. Muy pocas empresas privadas, sólo dos a las que seguía vinculado, participaron al público su deceso. En Uruguay su imperio estaba naufragando, y con él, la estructura familiar del grupo económico. En los años sesenta, un sobrino suyo, reconstruirá con éxito en Argentina el pasado financiero de la familia, proyectándolo con el tiempo más allá de las fronteras de la región.

La etapa de la expansión externa de Supervielle y Cía., entre los años 1887 y 1940, transcurre a caballo de dos épocas y de dos modelos económicos, uno de economía abierta, básicamente agroexportadora y prestataria de servicios, y otro caracterizado por el paulatino cerramiento de los mercados internos, el desarrollo de la industria sustitutiva de importaciones y el creciente intervencionismo estatal.

---

<sup>48</sup> Michael A. Bernstein, *The Great Depression*, New York, Cambridge University Press, 2ª. Ed., 1989, páginas 70 a 72.

<sup>49</sup> Folleto publicado en 1989 por la *Asociación de Fabricantes e Importadores de Tabacos y Cigarrillos*, s.p.

<sup>50</sup> Vivián Trías, *Reforma agraria en el Uruguay*, Montevideo, Ediciones El Sol, (probablemente 1961), p. 216.

<sup>51</sup> *Libro del Sesquicentenario de 1830*, tomo 2, Montevideo, Impresora Colombino, 1980, página 466.

No existe una estrategia coherente en las inversiones realizadas fuera de Uruguay. Quizás la única lógica percible sea la de aprovechar las oportunidades del momento, en distintos lugares y diferentes actividades, utilizando siempre los conocimientos adquiridos en emprendimientos similares en el país de origen. La gestión del grupo estuvo a cargo de miembros de la familia, algunos asociados permanentes, y en ciertas oportunidades los gerentes del Banco en Montevideo y Buenos Aires.

Desconocemos el desempeño, e incluso los nombres de muchas de las empresas en las que participó en Argentina.

La inauguración de una filial de la casa bancaria en Buenos Aires, casi simultáneamente con la apertura en Montevideo, subraya la temprana decisión de marcar presencia en una plaza financiera que por su dimensión era ya, y lo sería de forma creciente en el futuro, más importante y trascendente que la de la otra margen del Plata, en la que habían radicado la Casa Matriz. Esta incursión se puede considerar victoriosa, en la medida en que el colapso sobrevino principalmente por la clausura de la operativa del Banco en Montevideo.

La etapa brasileña – que lo fue en su primera época preponderantemente riograndense o del sur del territorio - no deja de ser singular, pues no sería inteligible sin la asociación a la figura de Juan Ganzo Fernández, reconocido popularmente como “Coronel” por mérito propio.

Así como la “frontera” engendró caudillos rurales destinados a gravitar en los procesos de construcción política en los dos países, también produjo empresarios, por más que el presente sólo ha reconocido a los vinculados a la tierra y las reses<sup>52</sup>. Ganzo fue uno de ellos, pero asociado inicialmente al desarrollo de las comunicaciones. Tampoco lo empresarial se puede disociar de lo político: hecha su opción partidaria se levantó en armas y recaló en una zona gobernada por sus correligionarios. Un detalle que no sería trascendente de no mediar una serie de prerrogativas administrativas reservadas al discernimiento de los municipios. Ganzo se movió en ese territorio y pasó luego al del vecino en el que afincó. A lo largo de su vida su partido político no ganó jamás una elección presidencial.

Los Supervielle lo apoyaron económicamente, pusieron tímidamente un pie en Porto Alegre, luego controlaron la empresa riograndense, se asociaron a Ganzo en Uruguay, vendieron el

---

<sup>52</sup> Sobre el particular véase el sugerente *Héroes a caballo*, de John Charles Chasteen (Montevideo, Ed. Aguilar, 2001).

paquete mayoritario de la compañía riograndense a la norteamericana I.T.T, y después, juntos nuevamente, desarrollaron los servicios telefónicos en el vecino estado de Santa Catarina. Ganzo fue el concesionario de la red catarinense y la empresa uruguaya que compartían en Uruguay, La Internacional, uno de los soportes financieros.

Ignoramos el motivo por el que comercializaron su parte a una multinacional, entregando la empresa a su dominio. Quizás por la razón, simple pero contundente, de que se trataba de una operación económica rentable. Un detalle adicional, que invita a la reflexión, es que gracias a su gestión empresarial las capitales de Río Grande del Sur y Santa Catarina disfrutaron del teléfono automático antes que Montevideo.

En cambio, la incursión en el sistema bancario riograndense fue un desastre. Una de las instituciones que desarrollaron, llamada a participar activamente de los negocios inmobiliarios mediante la captación de fondos europeos, no llegó a sobrevivir un lustro. La otra, de la que no se encuentra más testimonio que las propias declaraciones del Banco en sus reseñas publicitarias, cayó por los efectos de la crisis de 1929.

Con la empresa de petróleo sucedió algo original. Era un negocio que en el Uruguay les estaba vedado por la participación estatal en ese campo, y que pronto Brasil clausuraría a los inversionistas extranjeros, aunque respetando la actividad privada. Las decisiones del Estado aparecen al comienzo y al cierre de esta historia. Pero lo atípico era que dos de los socios uruguayos, uno de ellos Supervielle, en su país eran o habían sido administradores de empresas estatales, demostrando que su conducta económica frente a lo público y a lo privado no era inconvencional.

En el caso del saladero no encontramos a Ganzo, lo que de hecho tampoco significa que se haya prescindido de su persona, si se considera el capital social que acumuló en el relacionamiento con el mundo de la política en los dos países.

Fundado en territorio de Brasil para contrarrestar la legislación proteccionista de ese país, en momentos que la industria frigorífica comenzaba en Uruguay, fue finalmente vendido a una compañía frigorífica norteamericana.

Poco después, Supervielle se encuentra entre los impulsores del Frigorífico Nacional en Uruguay, a lo que no debe haber sido ajena su doble condición de productor rural y de propietario de múltiples estancias.

Podría pensarse, y es lícito hacerlo, que la difusión del estatismo fue uno de los grandes escollos que encontró este grupo económico en el camino de su multinacionalización. De hecho es cierto para todo lo que refiere a servicios públicos o áreas consideradas estratégicas por los nuevos Estados, aquellos que se vieron obligados a reformular su papel en la economía como consecuencia de la crisis de 1929 y de la necesidad de aplicar medidas anticíclicas. ¿Qué hubiese sucedido de haberse optado por la modalidad de crear empresas mixtas ? Tal vez el capital privado nacional habría encontrado un lugar, estimulando otro estilo de desarrollo.

Quedaba otra vía, la utilizada por ejemplo por el grupo Bunge y Born: aprovechar las barreras arancelarias desplegadas por estos estados y crear empresas industriales *in situ* para atender las demandas de sus mercados internos.

No fue ésta la dirección en que apuntó Supervielle y Cía. Si bien en Uruguay había logrado integrar en forma coherente sus inversiones, lo había hecho en el marco de un acentuado proceso de diversificación que cubría demasiados frentes: fábrica de bebidas - fábrica de envases de vidrio - imprenta; venta de terrenos - fábrica de materiales para la construcción - fábrica de portland; venta de terrenos en los balnearios - turismo - compañía de navegación aérea; producción agropecuaria - ferias de remates de ganados - barraca de frutos del país; etc.

Quizás ésa haya sido una de las mayores dificultades en su expansión externa, la de lograr integrar actividades más allá de las inversiones en paquetes accionarios. Podría pensarse que la constitución a comienzo de los años veinte de la empresa telefónica La Internacional permitiría conectar sus líneas a la de la CTR, y desde allí construir una plataforma para ampliar sus actividades a otras ciudades y estados. Pero la venta poco tiempo después de la compañía riograndense restó continuidad territorial a este hipotético proyecto.

En el mismo sentido podría argumentarse que lo que en Uruguay se presentaba provisto de una lógica meridiana, como fabricar botellas si se dirigía una empresa de bebidas, no parecía ser más que una inversión aislada en Porto Alegre y Río de Janeiro.

De todas formas, no debe olvidarse que el eje del grupo era la actividad financiera. Y en ese plano, dejando de lado su fracaso en Brasil, todo parece indicar que hasta comienzos de la segunda guerra mundial pudo mostrar sus logros: había conseguido sobrevivir más de medio siglo en dos países, sorteando los contratiempos planteados por varias crisis económicas mundiales (1890, 1913, 1921, 1929).

En el caso del grupo tabacalero la situación fue distinta. La expansión se produjo por la necesidad de obtener la materia prima básica para abastecer la industria, y en función del papel que Mailhos asumió en su intermediación en la Cuenca del Plata.

La inversión es difícil de estimar debido a que la única fuente de información disponible hasta el momento es la proporcionada por la empresa. No es un punto menor por cierto determinar si La Republicana, además de contar con un centro de acopio en Bahía, participaba de alguna plantación como lo asume la literatura proveniente de sectores de la izquierda.<sup>53</sup> Lo mismo rige para evaluar su presunta asociación a una de las grandes multinacionales del tabaco. Sin la documentación respectiva nos encontramos ante un conjunto de presunciones que no han hecho más que alimentar la leyenda que ha acompañado, como si fuese su sombra, la evolución y el desarrollo de una de las grandes fortunas del país.

---

<sup>53</sup> En el período de auge de la guerrilla urbana, entre 1965 y 1972, una oficina del grupo Mailhos utilizada como centro contable de la organización, y en la que se guardaba documentación y se atesoraba moneda extranjera, fue asaltada por el Movimiento de Liberación Nacional (M.L.N.) Tupamaros.

## 5- Cuadros

## Cuadro No. 1

BANCOS URUGUAYOS QUE FIGURABAN EN LA LISTA DE ACREEDORES PRIVILEGIADOS DEL BANCO PELOTENSE<sup>54</sup>

Agência	Credor	Valor	Página
Curitiba	Banco Italiano Del Uruguay - Montevideo	77:468\$420	III
Pelotas	Supervielle & Cia. – Buenos Aires	660\$140	VI
Porto Alegre	Banco Italiano del Uruguay – Montevideo	2:745\$760	X
	Banco Frances Supervielle - Montevideo	958\$820	X
Rio Grande	Banco Italiano Del Uruguay - Montevideo	274\$100	XI
Rio de Janeiro	Banco Francês Supervielle & Cia, Geral, Montevideo	140:886\$320	XI
	Ou. 819.190,94 <b>19.190,94*</b>	<b>143:587\$370</b>	
Uruguaiana	Supervielle & Cia – Buenos Aires	2:612\$570	XV
* - No caso da agência do Rio de Janeiro, penso que o Ou. represente ouro, enquanto o outro valor corresponde a moeda. Os valores em negrito foram colocados a mão no documento (parece que alguém converteu o valor em ouro em milréis).			
<b>FUENTE:</b> Cuadro elaborado por Eugenio Lagemann en base a “ <u>Lista dos credores do Banco Pelotense</u> ”, Porto Alegre, Impreso na gráfica da Livraria do Globo, 1931.			

<sup>54</sup> Agradezco a Eugenio Lagemann la información que consta en este cuadro.