

¿Repliegue o retirada? desempeño y estrategias empresarias de los grupos económicos nacionales durante las crisis y la salida del modelo de convertibilidad (1995-2003).

Alejandro Gaggero.

Cita:

Alejandro Gaggero (2007). ¿Repliegue o retirada? desempeño y estrategias empresarias de los grupos económicos nacionales durante las crisis y la salida del modelo de convertibilidad (1995-2003). VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-106/236>

¿REPLIEGUE O RETIRADA? DESEMPEÑO Y ESTRATEGIAS EMPRESARIAS DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS NACIONALES DURANTE LAS CRISIS Y LA SALIDA DEL MODELO DE CONVERTIBILIDAD (1995-2003) ⁱ

Alejandro Gaggero

Becario del Conicet, IDAES, UNSAM

En la presente ponencia se realiza un análisis del desempeño del conjunto de todos los grupos económicos de origen nacional durante el período 1995-2003, a partir de los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. El trabajo busca estudiar los cambios experimentados por esta fracción del empresariado argentino durante las crisis y posterior salida del modelo de convertibilidad. Además de estudiar sus rasgos estructurales a través de una serie de variables –utilidades, valor de la producción, puestos de trabajo, salarios y exportaciones, entre otras-, se realizará un análisis de la estrategia empresaria de cuatro grupos en particular: Pérez Companc, Techintⁱⁱ, Arcor y Fortabat.

Antes de comenzar a desarrollar estos objetivos, conviene exponer algunos elementos fundamentales que permiten diferenciar a los grupos económicos de otras formas de organización empresaria. En este punto existe un acuerdo en que la característica que los distingue es la administración de varias empresas que se desempeñan en diversos sectores de actividad. En un análisis clásico, Leff (1979) desataca que “el grupo es una empresa de gran escala que invierte y produce en varias líneas de productos que involucran integración vertical u otros tipos de complementariedades económicas o tecnológicas”ⁱⁱⁱ.

Desde una perspectiva cercana al marxismo, F. Morin (1974) incorporó la relación entre actividades industriales y financieras para definir al grupo económico. “El grupo es el conjunto formado por una sociedad madre (llamada generalmente holding) y las sociedades filiales ubicadas bajo su control. La sociedad madre es, entonces, antes que ninguna cosa, un centro de decisión financiero, mientras que las sociedades ubicadas bajo su control son, la mayoría de las veces, sociedades productoras. De esta manera, el papel esencial de una sociedad madre es el arbitraje permanente de las participaciones financieras que posee, en función de la rentabilidad de los capitales involucrados”^{iv}.

Pero más allá de las distintas formas organizativas el punto central es que el grupo económico representa un cambio no sólo cuantitativo sino cualitativo, ya que el “lugar” de la acumulación deja de ser una empresa individual inserta en una actividad específica, para pasar a una organización (con un centro de decisión único) que tiene participación en múltiples actividades de un país y, muy frecuentemente, en diferentes países

Numerosos trabajos^v han destacado que, por distintas razones, la forma organizativa de grupo económico ha ocupado un lugar mucho más relevante en economías periféricas que en las de los países centrales. Para el caso argentino, autores provenientes de la economía y la sociología^{vi} han constatado que buena parte del capital más concentrado de origen nacional ha tendido a conformar grupos económicos, y que éstos –durante los últimos 30 años- han tenido una importancia notable, no sólo en la estructura económica, sino también en el campo de la política. Esta ponencia sólo se centrará en un análisis de las transformaciones que esta fracción experimentó en el ámbito económico (tanto en lo referido a las estrategias empresariales desplegadas como a los desempeños alcanzados), cuestión que puede resultar útil para futuros trabajos que se centren en la relación entre esta dimensión y su influencia sobre el poder político.

Para optimizar el estudio el trabajo se dividirá en 3 partes. En la primera se realizará un breve recorrido por la historia de los grupos argentinos desde 1976 hasta 1995. A continuación, se analizará el período (1995-2001) enfocando la atención en la actuación de los conglomerados durante las distintas crisis que atravesó el modelo de convertibilidad. La última etapa (2001-2003) se centrará en los cambios que se produjeron con la salida de la convertibilidad y en evaluar la importancia estructural que adquirió esta fracción en la economía de la post-devaluación.

1) La importancia de los grupos económicos en la economía argentina entre 1976 y 1995

Las reformas económicas implementadas por la última dictadura militar a mediados de la década del setenta, provocaron transformaciones estructurales en el empresariado argentino. El “Proceso de Reorganización Nacional” favoreció la concentración y centralización del capital^{vii}, modificando la estructura empresarial propia de la segunda etapa de la Industrialización por Sustitución de Importaciones. Una de las consecuencias de estos cambios fue el crecimiento que experimentó un importante número de grupos económicos de capital nacional, que logró diversificar sus inversiones^{viii} en distintos sectores y consolidar su presencia en ciertas ramas, al mismo tiempo que acrecentar su poder político (o poder de influir en las políticas públicas).

Desde la disciplina económica y sociológica, una serie de investigadores (Kosacoff, B.; Khavisse, M.; Aspiazu, D.; Basualdo, E.; Bisang; Schorr, M.; Nochteff, H.; Schorr, M.) han analizado la evolución de esta fracción durante los últimos 30 años, señalando que la expansión de la misma no se basó en procesos de innovación tecnológica en mercados altamente competitivos, sino que se generó favorecida por un trato preferencial con el Estado argentino, que mediante sus acciones –y omisiones- les aseguró la obtención de subsidios^{ix} y también posiciones monopólicas u oligopólicas en sus respectivos mercados. Hugo Nochteff llamó “cuasi rentas de privilegio” a las ganancias extraordinarias originadas en este tipo de vinculación con el aparato estatal. Como ejemplo de ese tipo de rentas, Basualdo (1987) estudió la forma en que los grupos económicos - gracias a la reforma financiera implementada por la dictadura militar- lograron

valorizar financieramente su capital, para luego verse beneficiados con la estatización de su deuda externa. Esta valorización financiera del capital^x por parte de los grupos económicos fue acompañada por una serie de estrategias empresarias basadas en: la exportación de productos vinculados con ventajas comparativas naturales, producción de artículos destinados a sectores de medianos y altos ingresos, obtención de poder oligopólico en ramas de actividad clave de la economía y la recepción de transferencias de recursos estatales.

Es importante destacar que, según esta visión, ni los rasgos principales de la expansión del sector más concentrado del empresariado nacional ni su relación con el Estado se alteraron sustantivamente con el retorno del régimen democrático (Ostiguy, P.: 1990). Siguiendo este rumbo, Azpiazu y Basualdo (1990) analizan la incidencia que tuvo la política de promoción industrial (fomentada tanto por el gobierno de facto como por el de Raúl Alfonsín) en la expansión de los grupos económicos durante los años '80. Como ejemplo de este proceso de crecimiento, los autores afirman que esta fracción empresaria era propietaria en 1983 de 586 empresarias, mientras que tan sólo 4 años más tarde esa cifra se incrementó en un 13,5%. Existe poca bibliografía que evalúe el impacto del proceso hiperinflacionario sobre esta fracción del empresariado desde un punto de vista estructural. Sin embargo, la evidencia disponible sugiere que la desaparición de conocidos conglomerados locales habría favorecido un intensificación de la centralización de capitales dentro del sector.

Las reformas económicas implementadas por la gestión de Carlos Menem impusieron cambios estructurales en la economía argentina que afectaron profundamente a los grupos nacionales. En el campo de la macroeconomía, la implementación de la apertura comercial y el tipo de cambio fijo plantearon desafíos para organizaciones empresarias principalmente mercado-internistas y que durante décadas habían sido protegidas de la competencia externa a través de distintos tipos de barreras arancelarias.

Las profundas transformaciones del Estado argentino también generaron desafíos para los grupos económicos locales. La gestión de Carlos Menem puso fin a ciertas políticas públicas que habían sido llevadas adelante para fomentar el desarrollo del capital concentrado interno: regímenes de promoción industrial, trato preferencial por parte de las empresas públicas tanto en su papel de proveedor como cliente de los conglomerados nacionales; entre otras.

Por otro lado, durante los primeros años de la década se abrieron importantes oportunidades de negocios para los grupos económicos. En primer lugar la estabilidad macroeconómica trajo aparejada un incremento del consumo y del producto que tendió a beneficiar a sectores concentrados del empresariado. En segundo lugar, diversos autores (Basualdo, E.: 1999; Abeles, M.: 1999; Abeles, M.; Forcinito, K.; Schorr, M.: 2001) han demostrado que durante la década los elencos gubernamentales crearon espacios privilegiados de acumulación mediante los cuales una parte de los grupos económicos locales obtuvieron ganancias extraordinarias. La privatización de las empresas públicas tuvo una enorme incidencia en el desempeño de algunos de los más importantes conglomerados, que formaron parte de gran parte de los consorcios adjudicatarios de las mismas, junto a empresas transnacionales.

Los grupos económicos tuvieron una amplia presencia en los consorcios adjudicatarios de las ex empresas públicas, aunque es necesario destacar dos elementos: 1) en gran parte de los casos no fueron los accionistas mayoritarios y 2) la estrategia de los grupos frente a las privatizaciones fue muy heterogénea: hubo conglomerados con una participación muy importante, otros con una más reducida, y algunos que no participaron en absoluto.

Para tener una idea de los rasgos mencionados sirve analizar los caso de los grupos seleccionados como muestra para analizar estrategias (Techint, Pérez Compañc, Arcor y Fortabat). De los cuatro, Techint y Pérez Compañc fueron los que apostaron más en el proceso, participando cada unos en 8 sectores de actividad privatizados. Analizando dicha participación se distinguen 3 estrategias utilizadas conjuntamente por estos conglomerados: concentración (se compraron firmas públicas que operaban en el mismo sector de actividad en el cual ya se desenvolvía el conglomerado), diversificación (incursión en sectores en los cuales el grupo no había incursionado) e integración vertical (ocupando más posiciones en el encadenamiento productivo de un sector en el que ya participaban).

En el caso de Pérez Compañc, el grupo tuvo una participación muy relevante en la privatización de YPF, alcanzando un mayor nivel de concentración en el sector petrolero (actividad en la cual ya tenía fuerte presencia a través de su principal empresa, Pecom Energía). También se observa un proceso de verticalización, ya que el conglomerado adquirió una parte de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones -de la cual era proveedor-, y también, siendo propietario de una importante firma constructora (Sade), se hizo cargo de concesiones viales. Por último, se diversificó a actividades en las cuales no tenía participación, como el transporte de gas y electricidad.

Si hubo algo que caracterizó la estrategia del grupo Techint durante los primeros años de la década del 90, fue su activa participación en el proceso de privatizaciones, asociado con capitales extranjeros. Comenzó tomando parte como socio minoritario del consorcio que obtuvo la licitación para la operación de telefonía básica en la zona Sur en que quedó dividida Entel (1990); al año siguiente participó en las privatizaciones del transporte de cargas ferroviario, en el ramal Rosario-Bahía Blanca (que atraviesa la zona agrícola-ganadera más rica de la Argentina) y en las concesiones de rutas por peaje. A fines de 1992 el grupo dio un salto no sólo en cuanto al número de empresas que incorporó, sino sobre todo a lo que significaban éstas para su desenvolvimiento futuro: adquirió Aceros Paraná (ex Somisa) y las empresas energéticas de petróleo, gas y electricidad – resultó adjudicatario de diversas áreas de explotación petrolera, participó en los consorcios adjudicatarios de Edelap y de la Transportadora de Gas del Norte-.

Como un ejemplo claro de la forma en que el grupo logró integrarse a la nueva etapa, se puede mencionar su participación en la privatización de SOMISA, con la cual Techint pasó de depender de los beneficios que le brindaba la empresa^{xi}, a hacerse cargo de ella. Para comprender el nivel de concentración que alcanzó el conglomerado en el sector siderúrgico vale recordar que, además de ser una de las 3 firmas siderúrgicas más importantes del país, en el bienio previo a su privatización SOMISA se ubicó entre las 30 empresas de mayor monto de facturación anual del país; explicaba cerca del 60% de la capacidad de reducción de acero (la misma proporción en materia de producción) y más del

50% de la capacidad y la producción de acería; y era la primera empresa en cuanto a su aporte a las exportaciones agregadas de productos siderúrgicos (aproximadamente un 35% del total).

La situación es distinta en el caso del grupo Fortabat, cuya participación fue bastante más restringida (se limitó a incursionar en tres sectores) y se centró en un proceso de integración vertical en torno a la empresa Loma Negra (que controla el 50% del mercado local del cemento): el conglomerado adquirió una línea férrea clave para el transporte de su producción y participaciones en la distribución de gas y electricidad (insumos clave para la industria cementera). Como se verá a lo largo del trabajo, la escasa diversificación productiva y la imposibilidad técnica de exportar cemento (debido a los altos precios de transportar ese producto), hicieron que el grupo fuese muy vulnerable a lo que ocurriera en el mercado interno. El último grupo analizado, Arcor, directamente no formó parte de ningún consorcio adjudicatario de empresas públicas.

Para analizar la performance de los grupos durante la década del noventa se utilizarán los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE)^{xii} realizada por el INDEC, que ofrece información sumamente útil para estudiar tanto a los grupos económicos como a otras fracciones del empresariado local. Vale recordar que la serie elaborada por el INDEC sobre grandes empresas se inicia en 1993, factor que hace difícil obtener datos estadísticos confiables sobre lo ocurrido durante los dos primeros años del modelo de convertibilidad.

Al revisar las estadísticas del período 1993-1998, observamos dos subperíodos con características muy diferentes. Un primera etapa, que abarca los años 1993 y 1994, caracterizada por expansión de los grupos económicos, y una segunda que va de 1995 a 1998, que evidencia un deterioro en la performance de esta fracción.

Mil novecientos noventa y cuatro fue el mejor año de la serie para los grupos económicos locales en lo que respecta a prácticamente todas las variables analizadas por la Encuesta Nacional de Grandes Empresas. Se observa un aumento del número de empresas con respecto al año anterior (de casi el 5%) pero lo que más se destaca es el crecimiento de la inversión (casi el 55%), las utilidades (más del 47%) y las exportaciones (casi el 27%). Con respecto a esta última variable, cabe destacar que para el año 1994 los grupos económicos nacionales explicaban alrededor del 45% de las exportaciones de la cúpula empresaria. Más modesta fue la suba del valor agregado, que aumentó casi un 10%. Resulta llamativo, aunque nada paradójico, que en un momento de expansión de la producción y las ganancias la única variable que experimentó una baja es la de los puestos de trabajo ocupados (-6%) por los grupos económicos.

Observando la participación relativa de los grupos económicos en relación a los otros tipos de empresas (grupos extranjeros y empresas no pertenecientes a grupos económicos), se observa que la misma se mantiene o crece en la mayor parte de las variables analizadas. Este avance sobre las otras fracciones del empresariado es muy notable en lo referido a la inversión, variable en la cual los grupos pasan de representar el 26% del total en 1993 para pasar al 34% el año siguiente.

2) Período 1995-1998: crisis y recuperación

Uno de los temas que se busca discutir este trabajo es el de la relación de los grupos económicos nacionales y el mercado interno, ya que el mismo tiene tanto implicancias económicas como políticas. Diversos autores han señalado que durante la década del `90, las fracciones más concentradas del empresariado, debido a su posicionamiento estructural habían logrado independizarse del ciclo económico nacional, es decir, lograron crecer tanto en las fases expansivas como recesivas. Basualdo afirma que la “crisis del tequila” -que provocó una profunda recesión en el año 1995- no generó una caída en las ventas de la cúpula empresaria argentina (el conjunto de las 200 empresas de mayor facturación del país). Según el autor esto se debió a tres factores: en primer lugar un importante número de firmas aumentaron su capacidad exportadora, pudiendo colocar en el mercado externo la producción no consumida localmente. En segundo lugar, las empresas privatizadas –otra fracción integrante de la cúpula- pudieron aumentar sus ventas en plena recesión debido a que presentan una reducida elasticidad-precio de la demanda. Finalmente, la cúpula estaba compuesta por firmas que tenían como mercado a los sectores medios-altos y altos de la sociedad, cuyos ingresos no fueron tan afectados por la crisis. Esta independencia del ciclo económico se traduciría por un relativo desinterés de las fracciones más concentradas del empresariado en fomentar políticas expansivas y de protección del mercado interno.

Al estudiar el período de la “crisis del tequila”, se puede concluir que los grupos económicos nacionales como conjunto no habrían logrado esa independencia del ciclo económico y que sus firmas fueron afectadas por la recesión a nivel nacional. Durante 1995 se observa una caída muy importante en casi todas las variables analizadas de esta fracción, que se debe a una mala performance de las firmas de los grupos económicos ocasionada por la crisis del tequila (el número de empresas dentro de la cúpula se mantuvo casi constante)

CUADRO 1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Nacional de Grandes Empresas (INDEC)

El Cuadro 2 muestra cómo son las utilidades y la IBIF las que en 1995 experimentaron la caída más pronunciada, caída que los llevó a niveles inferiores a los del año base. Las variables vinculadas a las exportaciones son las únicas que no muestran un deterioro durante este período: el desempeño del indicador exportaciones/valor de la producción mostraría que ante la crisis los grupos nacionales destinaron una mayor parte de su producción a mercados externos.

Es interesante destacar que, si bien la crisis afectó el desempeño de la cúpula empresaria, no lo hizo del mismo modo a todas las fracciones de la misma: los conglomerados extranjeros experimentan importantes mejoras en las variables

mencionadas durante ese mismo año (la explicación podría buscarse, nuevamente, en la performance de las firmas ya que la cantidad prácticamente no se modificó). En este punto resulta interesante observar que para el año 1994, los grupos económicos nacionales mostraban magnitudes similares de utilidades que los conglomerados extranjeros, mientras que tan solo un año después esas variables en los grupos extranjeros pasaron a ser el doble de los nacionales (Cuadro 3). El gráfico 1 muestra claramente cómo el terreno perdido a partir de la crisis del tequila por los grupos nacionales en lo referido a utilidades fue ganado por los conglomerados extranjeros.

Cuadro 02

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Nacional de Grandes Empresas (INDEC)

Gráfico 01

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Nacional de Grandes Empresas (INDEC)

Al analizar el período posterior a la explosión de la “crisis del tequila” se observa una notable reducción de expresas de conglomerados nacionales dentro de la cúpula empresaria: desde 1995 a 1998 esa variable cayó 25 puntos porcentuales. El resto de las variables muestran una tendencia a la baja, con excepción del aumento de las inversiones y la notable caída las utilidades en 1998. Con respecto a este último punto, como se detalla más abajo, fue provocado por 4 factores: a) el comienzo de la recesión, b) la baja de los precios de los commodities^{xiii}, c) la mencionada reducción de empresas de grupos nacionales en el ranking (que no se hizo sentir antes en las utilidades por los buenos resultados de 1997) y d) la caída de la actividad de la construcción.

Durante este período algunos grupos comenzaron un proceso de reestructuración de sus activos, que implicó:

a) la venta de una porción de sus participaciones en las empresas privatizadas: en general se trató de empresas que se adquirieron siguiendo la estrategia de diversificación. En este punto vale destacar que este proceso fue paulatino y en muchos casos tuvo una importancia muy variable según el caso. Las operaciones generaron importantes ganancias patrimoniales^{xiv}

b) Concentrar inversiones en los sectores que el grupo consideraba estratégicos.

c) Ampliar las inversiones productivas fuera de las fronteras nacionales. Mientras que las Inversión Extranjera Directa de empresas argentinas fue de U\$S

3.916 millones para el período 1990-1996, para el período 1997-2000 la cifra ascendió a U\$S 6.808 millones. Al interior de este aumento se destaca lo ocurrido en el año 1997, cuando la IED alcanzó los U\$S 2.700 millones^{xv}.

Durante el período analizado, el grupo Pérez Companc comenzó una reestructuración que implicó la venta de parte de sus empresas petroleras y de telecomunicaciones que había adquirido durante las privatizaciones y una fuerte inserción en el sector alimenticio a través de la compra de firmas líderes. En febrero de 1997 vendió su participación en Cointel (controladora de Telefónica) por U\$S 515 millones, en 1999 hizo lo mismo con su participación en Nortel (que controla Telecom) a cambio de U\$S 379 millones, y también vendió casi toda su participación en YPF por U\$S 163 millones. Vale destacar que el retiro del grupo de las empresas privatizadas no fue total, ya que siguió conservando una importante participación en las energéticas: Edesur, Transportadora Gas del Sur y Transener. Su principal inserción en el sector alimenticio se dio mediante la adquisición de la firma Molinos a principios de 1999 por U\$S 400 millones. El grupo también compró la empresa láctea La Paulina, una participación en Molfino (también láctea) y la bodega Nieto Senetiner.

Techint fue el grupo que apostó más a las inversiones internacionales. En 1996 adquirió la firma Dálmine -una importante empresa siderúrgica italiana- y pasó a controlar el 19 % de la comercialización mundial de tubos sin costura^{xvi}. Poco después compró a la venezolana Sidor y aumentó su participación en la brasileña Confab (ambas productoras de tubos sin costura), llegando a controlar el 27% del mercado mundial de tubos de acero.

Con respecto a su participación en las empresas de servicios públicos privatizadas, el grupo se desprendió de sus acciones en Telefónica de Argentina - tenía un 8,33%- , y unos meses más tarde vendió el 90% de la empresa Edelap - distribuidora de electricidad de la provincia de Buenos Aires.

En el caso de Arcor también se observa un fuerte proceso de inversión en el exterior, principalmente orientado a países del Mercosur: en 1997 compró Koppol, una firma brasilera productora de filmes de propileno. Pero la inversión más importante la llevaría a cabo un año más tarde al comprar la empresa chilena Dos en Uno (que controlaba el 40% del mercado de golosinas en Chile) por U\$S 200 millones. Unos meses después de la operación, el grupo anunció una inversión de U\$S 40 millones para ampliar la capacidad productiva y logística, con la idea de, además de abastecer al mercado chileno, aprovechar los puertos sobre el Océano Pacífico para poder exportar.

El grupo Fortabat no llevó a cabo una reestructuración importante en esta etapa. Sus actividades en el sector industrial siguieron centradas en Loma Negra. La empresa cementera destina su producción casi íntegramente al mercado interno y su desempeño se ve muy influenciado por la evolución de la industria de la construcción local, que a su vez suele depender en gran medida del nivel de actividad de la economía. Los datos muestran, de hecho, que la crisis del tequila afectó fuertemente a la producción de cemento: en 1995 los despachos cayeron un 15% y al año siguiente la caída fue del 7%. Sin embargo, la salida de la recesión también implicó el crecimiento de la industria y de 1996 a 1999 los despachos aumentaron casi un 40%. Durante este período la firma comenzó la ampliación de la planta madre de Olavarría y también dio inicio a la construcción

de una nueva planta -bautizada como "L`Amali"-, decisiones que, como veremos, tendrían consecuencias decisivas en el futuro del grupo.

3) Crisis final de la convertibilidad: 1999-2001

El año 1999 encontró al país con la recesión ya instalada. A medida que la crisis del modelo de convertibilidad se iba volviendo más duradera, se profundizaba la mala performance de los grupos económicos en la mayoría de las variables analizadas. Entre 1998 y 2001 la cantidad de empresas de esta fracción se redujo un 20% (la caída más importante se dio en 1999, con una baja de 9,4%), el valor agregado cayó casi en la misma proporción (-19,5%), al igual que la IBIF (-23,2%). Vale destacar que el descenso fue bastante más marcado en lo que respecta a los puestos de trabajo ocupados por los grupos nacionales (con una baja de 28%), factor que se ve reflejado en el dato de puestos de trabajo/cantidad de empresas: este indicador -que nos da información sobre la cantidad de empleados que tiene en promedio cada empresa de los grupos de la cúpula- sufrió una caída del 10% (pasando de 1403 a 1275 empleados por firma).

A medida que la crisis se acentuaba se produjo un aumento de las exportaciones: entre 1998 y el 2001 las mismas crecieron alrededor del 7%. Sin embargo, la baja en las ventas internas provocó que la importancia de esas exportaciones en la facturación de los grupos se acrecentara. Mientras que en 1998 el 19% de lo que se producía era exportado, en 2001 esa proporción pasó al 24%.

Cuadro 3

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Nacional de Grandes Empresas (INDEC)

Durante este período Pérez Companc continuó con su proceso de reestructuración, que se enfocó principalmente en las firmas alimenticias. Se observa un reparto del mercado entre las firmas líderes en el cual Molinos se concentró en determinados productos, intercambiando áreas de negocios con sus competidoras. Como ejemplo de este proceso puede decirse que Molinos decidió concentrarse en el segmento de alimentos congelados y le compró a Unilever las marcas Good Mark e Iglo. Un año antes se había desprendido de su división de salsas y mayonesas que, luego de una transacción intermedia, terminó en manos de la propia Unilever. Durante 1999 la empresa también vendió su división de harinas a Cargill.

La retracción y concentración en nichos estratégicos también se vio en otros sectores. En el sector petrolero el grupo se desprendió de dos áreas de la cuenca cuyana (vendió Piedras Coloradas y Cacheuta a Vintage Oil) con la idea de centrar sus operaciones en la cuenca neuquina y austral. El grupo también se desprendió de su empresa constructora Sade, que fue vendida a la sueca Skanska.

Techint continuó consolidando su proceso de expansión en el exterior: en mayo del año 2000 se fusionó con una de sus principales competidoras a nivel mundial, la empresa japonesa NKK. Mediante la creación de una nueva firma - bautizada NKK Tubes- de la cual el grupo argentino adquirió el 51% de las acciones, Techint comenzó a producir para el mercado asiático. Con la operación, el conglomerado pasó a convertirse en el principal productor de tubos sin costura, controlando el 30% del mercado mundial. Un año después se creó Tenaris, la firma que reunió a ocho empresas que el grupo tenía en 7 países: Siderca y Siat, de Argentina; Dálmine, de Italia; Tamsa, de México; Algoma, de Canadá; Tavsá, de Venezuela y Confab de Brasil.

Por su parte, Loma Negra volvió a verse seriamente afectada por la recesión en el mercado interno y la crisis en la industria de la construcción: entre 1998 y el 2001 los despachos de cemento en el país cayeron un 25%. Sin embargo, en este período el grupo completó su ambicioso plan de inversiones (alrededor de U\$S 450 millones entre 1998 y 2001): a mediados del 2000 se terminó la construcción de la planta "LomaSer" en Vicente Casares, y a fines del 2001 se inauguró la nueva fábrica "L'Amali" (la más grande y moderna de Sudamérica en su tipo). Estas inversiones implicaron un incremento del endeudamiento que -como se verá más adelante- tendrá importantes consecuencias.

3) Postconvertibilidad: 2001-2003

La devaluación implicó un cambio de los precios relativos de la economía argentina que tuvo fuertes repercusiones en el empresariado. A grandes rasgos se observa que este proceso impactó desigualmente en los conglomerados, de

acuerdo a cómo éstos estaban posicionados con respecto dos variables: endeudamiento en dólares y capacidad exportadora. Pero a pesar de cierta heterogeneidad en los resultados, a nivel agregado puede afirmarse que los conglomerados nacionales experimentaron un descenso en la participación en las ventas de la cúpula empresaria.

Cuadro 4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Nacional de Grandes Empresas (INDEC)

*Para neutralizar el efecto de la inflación, la serie fue deflactado con el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM)0

Del Cuadro Nº 5 se desprende que los grupos nacionales no sólo perdieron empresas dentro del grupo de las 500 más importantes del país, sino también que las firmas que conservaron en la cúpula experimentaron una importante caída tanto en el valor agregado generado (bajó más del 10%) como en la inversión (con un descenso superior al 50%). Cabe destacar que en este período se dio un hito en la historia de los grupos económicos nacionales y que sin dudas tuvo influencia en la serie: la venta de Pecom Energía (de Pérez Companc) a la brasilera Petrobras.

Cabe señalar que la caída en la participación de los grupos no fue mayor debido al buen desempeño que tuvieron sus principales empresas alimenticias. La importancia adquirida por estas empresas se debe a su capacidad exportadora que les permitió eludir la crisis en el mercado interno. Sin embargo, durante los dos primeros años posteriores a la devaluación, este proceso no parece haber sido sencillo, ni implementado de la misma forma en las empresas que lideraban el rubro alimenticio. Las que destinaban un alto porcentaje de su producción al mercado interno (las lácteas, por ejemplo) no pudieron escapar indemnes a la recesión de 2002 y perdieron posiciones en el ranking, mientras que las que exportaban la mayor parte de su producción (las empresas aceiteras) pudieron aprovechar más rápido la devaluación del peso.

Para estudiar el impacto de la devaluación en los grupos nacionales resulta indispensable analizar su grado de endeudamiento en dólares durante el período final de la convertibilidad conjuntamente con su capacidad exportadora. Cabe recordar que luego de la devaluación, los empresarios nacionales se vieron beneficiados por la pesificación de las deudas en dólares con el sistema financiero local que estableció el gobierno argentino. Sin embargo, durante la década del `90 una parte de los grupos se habían endeudado fuertemente en el exterior. Si bien los grandes empresarios nacionales realizaron un intento colectivo de que el Estado interviniera de algún modo para alivianar el peso de su deuda^{xvii} externa, la magnitud de la crisis que vivía el país –entre otros factores- impidió que se adoptaran medidas en ese sentido. Para tener una visión de la magnitud de la importancia del endeudamiento externo en los conglomerados locales, puede

ponerse el ejemplo de la firma Pecom Energía (la “nave insignia” del grupo Pérez Companc) que al momento de la devaluación tenía una deuda de U\$S 2.496 millones, de los cuales sólo U\$S 159 millones fueron contraídos en el mercado local (y sujetos a la pesificación).

Al analizar los 4 grupos seleccionados encontramos 3 situaciones muy distintas. Loma Negra entraría en la categoría más vulnerable, ya que es una firma que no exporta y llegó al final de la convertibilidad con una deuda externa de U\$S 300 millones^{xviii}. Luego de la devaluación la firma vivió el momento más difícil de su historia, ya que debió entrar en default al mismo tiempo que las ventas de cemento se derrumbaban. En abril de 2005 el grupo anunció la venta de Loma Negra y la línea férrea a la empresa brasileña Camargo Correa, conservando solamente sus explotaciones agropecuarias.

En una segunda categoría podría ubicarse a Pérez Companc, que gracias a su participación en la industria alimenticia y petrolera tenía importantes exportaciones, pero también una cuantiosa deuda en dólares. Para tener una idea de esta situación, vale mencionar que, luego de la devaluación, Pecom Energía tenía una deuda en dólares con acreedores internacionales (U\$S 2430 millones) que equivalía a casi 7 veces el valor de las exportaciones que tuvo en el año 2001 (U\$S 356 millones). Durante el 2002 la empresa reportó pérdidas por casi U\$S 1.200 millones -debido principalmente a la licuación de su patrimonio- y a mediados del año la familia Pérez Companc la vendió a la firma brasileña Petrobras^{xix}.

En una situación distinta se pueden ubicar los grupos Arcor y Techint, ya que ambos contaban con 3 factores que les permitieron sortear la crisis e incluso obtener beneficios de la devaluación: una buena performance exportadora, un importante grado de internacionalización y una situación financiera manejable. Según la revista Mercado, en el 2005 Techint se convirtió en el grupo de mayor facturación del país: sumando la facturación de sus principales firmas en Argentina alcanzó ventas por \$30.500 millones. En ese ranking, el grupo Arcor figura en el puesto 16 con \$3.900 millones, mientras que en 2003 figuraba en el puesto 26^{xx}.

Conclusiones

Los grupos económicos nacionales disminuyeron considerablemente su presencia en la economía argentina durante el período analizado. Las evidencias parecen indicar que luego de padecer la crisis del tequila -que afectó especialmente a esta fracción- una parte importante de los conglomerados tomó la decisión estratégica de revertir el proceso de diversificación alcanzado con su participación en las privatizaciones y concentrarse en sectores que consideraban estratégicos (eligiendo principalmente aquellos en los cuales ya tenían una trayectoria o incursionando en otros con competitividad internacional). Otra estrategia que fue común en algunos conglomerados fue aumentar considerablemente sus inversiones fuera de la Argentina.

Mediante estas acciones una parte de los grupos tendieron a disminuir el impacto de la recesión que afectó a la economía argentina a partir de 1998,

aunque cabe destacar que su desempeño continuó viéndose perjudicado por la crisis del mercado interno. A medida que la recesión iniciada en 1998 se profundizaba, y comenzaba a entrar en crisis el modelo de convertibilidad, esta fracción continuó con su descenso en lo referente a empresas, utilidades y puestos de trabajo.

Los datos disponibles indicarían que la mayor parte de los grupos nacionales no apostaron al final de la convertibilidad a la hora de tomar sus decisiones estratégicas. Al grado de dependencia que tenían del mercado interno (prácticamente absoluto en conglomerados como Fortabat) hay que sumarle el nivel de endeudamiento externo que adquirieron durante los años noventa. La devaluación implicó un nuevo deterioro de esta fracción y trajo aparejada una reestructuración a su interior, ya que deterioró la situación de los actores con peor relación de exportaciones/deuda externa en dólares, llegando a provocar que dos de los principales conglomerados se vieran obligados a vender sus “empresas madre”: Pecom y Loma Negra. Paralelamente -con excepciones como la del grupo Techint, que logró convertirse en el mayor productor de tubos sin costura-, tendió a fortalecer a los actores cuyas actividades están vinculadas a ventajas comparativas naturales (principalmente la agroindustria).

Bibliografía utilizada

- Abeles, Martín; “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa: ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”, en EPOCA Nro. 1, diciembre 1999.
- Azpiazu, Daniel y Nochteff, Hugo; “El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política”, Editorial Tesis/Norma, Buenos Aires, 1994.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo M. y Khavisse, Miguel; “El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta”, Editorial Legasa, 1986.
- Basualdo, Eduardo M.; “Estudios de Historia Económica Argentina”, FLACSO/Siglo XXI Editores, 2006
- Basualdo, Eduardo M.; “Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12, 2000
- Bisang, R. (1998): “Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos”, en Revista Desarrollo Económico, número especial, volumen 58, Buenos Aires, Argentina.
- Gaggero, A. y A. Wainer: “La UIA como actor político durante la crisis de la convertibilidad”, ponencia presentada en las III Jornadas de Sociología, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación Universidad Nacional de La Plata, 10 al 12 de diciembre de 2003.
- Khanna, T. y Yafeh, Y. (2005): “Business groups in emerging markets: paragons or parasites?”, <http://cei.ier.hit-u.ac.jp/activities/seminars/papers/yafeh%2005.pdf>
- Leff, N. (1979): “Entrepreneurship and economic development: the problem revisited”, en Journal of Economic Literature, Vol. 17, N° 1.
- López, Andrés; “Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino”, CEPAL, Bs. As, 2006
- Kosacoff, Bernardo; “Las multinacionales argentinas. Una nueva ola en los noventa”, CEPAL, Bs. As., 1999.

- Nochteff, Hugo (1994). "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en Azpiazu, D. y Nochteff, H, *Desarrollo ausente*, ed. Tesis-Flacso, Bs. As
- Ostiguy, Pierre: "Los capitanes de la Industria", Legasa, Bs.As, 1990
- Portantiero, Juan Carlos; "Clases dominantes y crisis política", *Pasado y Presente* Nro. 1 (nueva serie), abril/junio 1973.
- Sidicaro, Ricardo: "Poder político, liberalismo económico y sectores populares, 1989-1995", en Sidicaro et. al., "Peronismo y menemismo", Ediciones El cielo por asalto, Buenos Aires, 1995
- Schorr, Martín: "¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico". Bs. As.: FLACSO, 2001.
- Viguera, Anibal.: "*La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*". Ediciones Al Margen; Editorial de la Universidad Nacional de La Plata, La Plata, 2000

i Se agradecen los comentarios de Ana Castellani, Graciela Gutman, Claudio La Rocca y Miguel Khavisse. Al mismo tiempo se los exime de cualquier error u omisión en el presente trabajo

ii Existe una controversia sobre el origen nacional de la mayoría accionaria del Grupo Techint. Sin embargo fue incluido en la muestra debido a que el conglomerado posee desde hace décadas su centro de operaciones en Argentina.

iii Basualdo y Aspiazu (1990) analizando el caso argentino, definen a los GE como "empresas integradas en complejos empresariales que controlan el capital de múltiples empresas que actúan no sólo en el sector industrial sino también en otras diversas actividades económicas (agropecuaria, financiera, construcción, etc.)". En su análisis destacan un elemento adicional: los GE suelen tener una presencia oligopólica en por lo menos un sector de actividad.

iv Morin (1974) citado de Cerfati (1999): pag. 168

v ver Khanna y Yafeh (2005) y Leff (1979)

vi Kosacoff, B.; Khavisse, M.; Aspiazu, D.; Basualdo, E.; Bisang; Schorr, M.; Nochteff, H.; Schorr, M.

vii Siguiendo a Basualdo y Arceo (1999) la concentración de la producción se refiere a la incidencia que tienen las mayores firmas de una rama de actividad económica (cuatro u ocho según la metodología utilizada) en el valor de producción de la misma. Por otra parte, la centralización del capital alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en una o múltiples actividades económicas basándose en una reasignación del capital existente (compras de empresas, fusiones, asociaciones, etc.).

viii Los grupos económicos se caracterizan por su inserción económica multisectorial; en cada momento histórico adquieren rasgos diferenciales, de acuerdo al espacio de acumulación, al vínculo establecido con el Estado, a la capacidad de financiamiento internacional y al grado de diversificación productiva

ix Se pueden citar como ejemplos: el régimen de promoción industrial, licitación de obra pública y compra de insumos por parte de las empresas públicas, la estatización de sus pasivos

x Basualdo y Arceo (2002) definen este concepto como "la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.) en el mercado interno e internacional" (pag. 41). Los autores

afirman que “este proceso, que irrumpe y es predominante en la economía argentina desde fines de la década del setenta, se expande debido a que las tasas de interés, o la vinculación entre ellas, supera a la rentabilidad de las diversas actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente valorizable y/o al liberar las utilidades para esos fines” (Ibidem).

xi El grupo tenía una doble relación de cliente y proveedor con Somisa. Los beneficios se originaban de los sobrepuestos que pagaba la firma estatal y los precios subsidiados a los que vendía sus productos a Siderca.

xii El INDEC lleva a cabo la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) referidos a las 500 empresas no financieras más grandes del país para el período 1993 - 2002. La ENGE incluye empresas con actividad principal de minería, industria manufacturera, electricidad, gas y agua, construcción, comercio, transporte, comunicaciones y otros servicios. Vale aclarar que el panel no incluye empresas agropecuarias.

xiii Como veremos, esto afectó especialmente a las empresas siderúrgicas y petroleras. Para este sector vale recordar que, mientras el precio promedio fue 20,5 dólares en 1997, cayó a 14,5 en 1998. Como ejemplo, se puede decir que Pérez Companc en 1998 tuvo utilidades que fueron inferiores en un 43% a las del año anterior

xiv Diferencia entre el monto de la inversión inicial y el de la venta de la correspondiente participación accionaria.

xv Kosacoff, B.: (1999)

xvi En 1993 Techint había comprado la empresa mexicana TAMSA, dedicada al mismo rubro

xvii La Nación del 15 de julio de 2002 señala que: “La Asociación Empresaria Argentina (AEA) fue lanzada hace apenas tres meses y sus heterogéneos socios ya están enfrascados en una fuerte discusión. Mientras que las cuatro comisiones de trabajo se vienen reuniendo periódicamente, una minoría de sus selectos miembros se ganó la ira de la mayoría al reclamar que AEA presione al Gobierno para conseguir un seguro de cambio que les permita comprar dólares a bajo precio para destinarlos al pago de sus deudas externas. Se trataría de un mecanismo similar al implantado por el ex ministro de Economía Domingo Cavallo cuando fue presidente del Banco Central en la última dictadura militar y redujo el pasivo privado a costa del sector público. Tres fuentes de AEA confirmaron las rencillas por el seguro de cambio. Una de ellas admitió que hace dos semanas se reunió la cúpula de la entidad, integrada por los dueños o altos ejecutivos de importantes grupos económicos argentinos, se deliberó sobre la cuestión y más de la mitad más uno rechazó la iniciativa de presionar por este tema al presidente Eduardo Duhalde”. Citado de Basualdo, Nahón y Nochteff (2005): pag. 75

xviii La deuda total de la empresa en dólares era de US\$ 430 millones, de los cuales el 25% -contraído en el mercado interno- fue pesificado.

xix Petrobras adquirió el 58% de las acciones de Perez Companc por unos 3.381 millones de dólares en total. Petrobras pagó 754,6 millones de dólares en efectivo y entregó obligaciones negociables —a 7 años de plazo— por 370,5 millones de dólares. Además, los brasileños se hicieron cargo de los 2.200 millones de deuda.

xx Ver Revista Mercado, junio de 2005