Globethics Repository



Los grandes grupos económicos argentinos [The great Argentine economic groups]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Schvarzer, Jorge
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-19 07:10:52
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/219410

Nueva Sociedad Nro. 151 Septiembre-Octubre 1997, 88-101

Los grandes grupos económicos argentinos. Una larga y poco convencional retirada estratégica

Jorge Schvarzer

Jorge Schvarzer: economista argentino, director del Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración - Cisea. Buenos Aires.

Nota: Este trabajo se basa en diversos estudios efectuados por el autor a lo largo de veinte años sobre la evolución de las grandes empresas y la política económica nacional. Esos materiales no se citan para no extender innecesariamente el texto, dado que todos revisten difusión pública para los interesados en el tema.

Palabras clave: grandes grupos económicos, reducción estatal, globalización, Argentina.

Resumen:
La actual situación de los grandes grupos económicos argentinos bien podría representarse como una parábola liberal. Surgidos en muchos casos bajo el amparo de la promoción estatal, vieron la oportunidad de consolidarse y extenderse a costa de la actividad de un Estado en retroceso. Una vez abolidas las fortalezas y capacidades de éste –y consecuentemente sus defensas–, se encontraron ante la incontenible competencia extranjera, ante la cual han optado por vender sus activos. Por su parte la opinión pública, decepcionada de la performance histórica de esta «burguesía nacional», se muestra poco preocupada por su desplazamiento. Algunos prefieren confiar en que el capital extranjero sea el promotor del esperado crecimiento.

Los grandes grupos económicos en la Argentina se han ubicado en los últimos años entre los sujetos más mirados, y admirados o criticados (según la óptica del observador), por quienes siguen la evolución económica, política y social del país. Son observados por periodistas y analistas de todo tipo, expuestos ante la opinión pública en los medios de difusión, y considerados como núcleos de poder que pueden condicionar el derrotero nacional. De allí que muchos ensayos tratan de explorar su evolución futura, considerando que su orientación será clave para imaginar el desarrollo potencial del país.

La intención de esta nota consiste en ofrecer una visión de lo ocurrido con esos grupos en las últimas décadas. Como se verá, sus tendencias se enlazan con las políticas económicas, que ellos no siempre definen totalmente; los resultados plantean cuestiones sobre su orientación y eficacia no siempre

fáciles de responder. En este caso, se verán algunos temas que van desde sus relaciones con el poder económico local hasta el trazado de las perspectivas que se abren (para ellos y para el país) a partir de las nuevas condiciones que creó el plan de Convertibilidad en 1991.

Grandes y difusos

La fuerte propensión por ubicar a estos grupos en el centro de la escena no siempre implica que el conocimiento sobre sus características, estrategias y resultados haya mejorado en una medida semejante. Por el contrario, el secreto con que cultivan sus actividades, sumado a la escasez de cuentas y balances consolidados, generan huecos de información no siempre bien resueltos. Eso lleva, en muchas ocasiones, a los analistas a estudiara los más visibles antes que a los más poderosos, o bien a extraer conclusiones no siempre ancladas en una realidad más amplia que su foco de observación. Por otra parte, las dificultades para recortar ese universo con algo más que datos periodísticos, listados de empresas que los forman, o hipótesis simplistas, han contribuido a generar más «ruido» que informaciones precisas sobre los mismos.

La misma definición de su número plantea un problema. Si bien hay consenso en el sentido de que son pocos, su cantidad total no puede precisarse en cifras sin apelar primero a un criterio de corte, cuyo valor es relativo dado que siempre hay un continuo de empresas en el mercado. Es evidente que hay otros grupos de comportamiento semejante y dimensiones medianas (en magnitudes relativas) que pugnan por incorporarse a esa elite; en general, ellos ofrecen trazos semejantes a aquélla y no pueden ser ignorados en un análisis social y no conspirativo del conjunto. La advertencia viene a cuento dado que muchas veces se tiende a mencionar a los «doce» mayores, con un criterio simbólico que apela más a la imagen bíblica de los Apóstoles que a la deseable precisión científica para el análisis del fenómeno.

La definición de los límites de ese grupo plantea otro problema que se extiende a la clasificación de sus actividades y focos estratégicos. Como ellos no siempre aparecen claramente, algunos observadores tienden a privilegiar el análisis de los grupos productivos mientras que otros destacan la importancia de los grupos de carácter financiero. La primera opción se origina. sin duda, en una premisa ideológica sobre la relación de esos grupos con el desarrollo nacional. Además, se sabe que la presencia de los grupos financieros queda disimulada por las dificultades para medirlos; incorporarlos a un ***ranking*** de ventas permite «medir» sus dimensiones respecto a los otros pero con dificultades derivadas de las diferencias de contenido de las cifras en uno y otro caso. Esas dificultades llevan a que el número definitivo, y los miembros concretos, de ese fenómeno conocido como los «grandes grupos económicos» sea objeto de una polémica larvada. El mero hecho de que en la Argentina se tienda a denominarlos «capitanes de la indistria» cuando en su

mayoría no poseen fábricas (ni proyectan tenerlas) es un indicador más de las confusiones que plantea ese poderoso conjunto social.

Sus relaciones con el Estado, por último, son motivo de nuevas preocupaciones. Algunos tienden a verlos como todopoderosos, capaces de imponer su voluntad sobre el poder público en todo momento, mientras que otros los ven como parte integrante, pero no excluyente ni exclusiva, del bloque de poder. Si bien primer resultar conveniente aislarlos del resto del sistema político social en una etapa (por razones de análisis), parece obvio que eso no debe llevar a suponerlos como únicos en el mecanismo de decisiones. En general, resulta más preciso tomarlos como parte del bloque de poder, bloque que tiende a cambiar sus miembros en distintas ocasiones, a medida que ingresan -o egresan– diversos agentes económicos, políticos y sociales. El creciente influjo de los acreedores externos en la alianza en el poder en la Argentina durante la última década, por ejemplo, coincide con el ocaso de los militares y de otros grupos sociales (como los sindicatos) que fueron capaces, en otras épocas, de incorporar a la orientación de la misma su visión y objetivos. Naturalmente, el mismo cambio de las alianzas en el bloque de poder supone que en cada oportunidad se definen políticas y objetivos distintos para la economía nacional; ese proceso impone (o debe imponer) una adaptación de los grupos a esos nuevos objetivos, de manera que sus estrategias, su dinámica, y orientación no brota aislada de su seno sino que aparece como el efecto complejo de sus interrelaciones con el medio.

Esas aclaraciones parecen suficientes para plantear el contenido de esta nota. En ella se va a tratar el recorrido de ciertas políticas públicas en las últimas décadas que afectaron la evolución de los grupos, y se observan sus reacciones, hasta llegar a la actualidad. Las razones de esas políticas se han tratado en otros textos, aunque conviene aclarar que están relacionadas tanto con las restricciones de la economía argentina como con las formas adquiridas por las alianzas en el poder. Por último, y por los motivos señalados, no se hace ningún intento por definir a esos grupos con precisión, tarea que, como se verá, no afecta al trazado de las grandes líneas que se desea exhibir.

La propuesta industrial

Hacia fines de la década del 60, desde el gobierno argentino se promovió una estrategia de instalación de industrias básicas que tenía como objetivo tanto el «cierre» del entramado fabril como la consolidación de una clase empresaria industrial «nacional». La promoción de esas plantas se reservó para los agentes locales, a quienes se les concedió generosos beneficios para que llevaran a cabo esos proyectos establecidos de común acuerdo con el gobierno. Esas pautas fueron semejantes a las que se aplicaron entonces en el Brasil (y en otros países del continente), aunque no se pudieron implementar con la misma energía y profundidad que en el país vecino. Lentamente, en medio de las graves crisis políticas y sociales que atravesó la Argentina en los

años siguientes, se fueron instalando grandes plantas de acero, mecánica, aluminio, papel y pasta celulósica, petroquímica, etc., que modificaron el panorama fabril del país y el carácter e intereses de los empresarios líderes.

En algunos casos, esos proyectos alentaron la consolidación de grupos fabriles existentes (Techint); en otros, dieron lugar a la consolidación de nuevos grupos grandes (Aluar). En otros, en fin, crearon demandas operativas que no pudieron ser afrontadas por sus receptores (como ocurrió con el programa de expansión de Celulosa Argentina, que se diluyó o fue percibido por otros beneficiarios debido a que la empresa cayó en convocatoria de acreedores). Además, los ganadores de los proyectos no siempre fueron los mismos que estaban previstos originalmente. La conformación de los mayores grupos fabriles quedó sujeta a los conflictos de poder, así como a sus capacidades económicas y operativas para afrontar esos desafíos, cuyos aspectos exigen todavía estudios detallados de la evolución de cada caso específico. A pesar de su importancia, ese tema va asumiendo un carácter histórico a medida que ocurren nuevos cambios de propiedad, como se verá más adelante.

El impulso lanzado a fines de la década del 60 no tuvo continuidad. A partir del golpe militar de 1976 se decidió suspender ese tipo de programas, de modo que no ingresaron nuevos casos (aunque se permitió continuar los existentes). Pese a esos antecedentes, que incluyen la enorme demora en su concreción, las empresas forjadas por aquella estrategia ocupan ahora posiciones claves en el tejido fabril y en el liderazgo del sector. El grupo de plantas y empresas surgido de esas políticas se cuenta entre lo más moderno de la industria argentina, y (gracias a su tecnología y su dimensión productiva) dispone de capacidad para competir en los mercados mundiales; por ese motivo, forma parte de los mayores exportadores que se consolidaron en los últimos años.

La fortaleza de estas empresas contrasta con la evolución negativa de aquellas que pertenecen a ramas menos favorecidas por la política de «apertura». Esta estrategia se lanzó a mediados de la década del 70, y fue aplicada de nuevo, y con gran energía, en los 90, luego del interregno más contemporizador del gobierno de Raúl Alfonsín. Las medidas ortodoxas, que impulsaron la contracción del mercado interno, las elevadas tasas de interés y la apertura a la competencia externa, provocaron una notable retracción del aparato industrial del país. Ramas enteras desaparecieron de la escena (como la electrónica), o quedaron golpeadas y reducidas a su mínima expresión (como la fabricación de bienes de capital y de máquinas herramientas), mientras que sólo se registró el avance de actividades ligadas al procesamiento de bienes primarios basados en ventajas comparativas naturales (como la producción de aceite y lácteos).

En consecuencia, los escasos grupos nuevos, basados en las plantas situadas en las ramas básicas, exhibían tendencias a ocupar el liderazgo del sector, dado que sólo eran acompañados por algunos otros tradicionales y

unos pocos nuevos que surgían en la rama de alimentos y automotrices. Pero el liderazgo fabril dejó de ser la base decisiva del liderazgo empresario a medida que el sector industrial fue perdiendo presencia en el producto global y la política económica alentaba el avance de otras actividades

La propuesta financiera

El ámbito mimado de la política económica argentina a partir de mediados de la década del 70 fue el sector financiero, La enérgica estrategia llevada a cabo desde el golpe militar de marzo de 1976 tendiente a modificar el estatus de la ?ictividad bancaria, y a favor de la creación de nuevos instrumentos financieros, constituyó uno de los rasgos claves del periodo 1976-82. A partir de 1989, ese mismo criterio fue retomado, y hasta aplicado con mayor fuerza en las nuevas condiciones de estabilidad de precios. La idea de que era necesario construir un «mercado financiero» para, a partir de allí, reformar el modo de funcionamiento de toda la economía, fue alentada por la ortodoxia monetarista hasta crear una situación de hecho en la que las operaciones de ese carácter resultaban las más rentables de todo el sistema, La combinación de esa estrategia con la inflación elevada del periodo 1976-89 alentó un proceso especulativo que embistió con vigor contra el modelo erigido en las décadas anteriores. Ese proceso generó la deuda externa, la apertura de la economía (sobre todo, de los flujos de divisas), la «dolarización» de las transacciones locales, la hipertrofia de las actividades financieras y la creación de un mercado de títulos (públicos y privados) que ofrece una de las mayores fuentes de beneficio en el ámbito local. Ese mismo proceso contribuyó a reducir el margen de maniobra del Estado (incluido el del Banco Central) y dio lugar a que se aprobaran medidas como las que componen el plan de Convertibilidad, que establecieron el desplazamiento de decisiones claves, referidas al mercado del dinero, desde el poder público a los operadores privados.

Esa transferencia de poder no ocurrió sin sobresaltos. En los años 1976-80, ella generó grandes beneficios especulativos y dio lugar al despegue de un grupo de bancos que avanzaron vertiginosamente hasta ubicarse en los primeros puestos del mercado. Cuando todo indicaba que esas entidades pasarían a formar parte del nuevo liderazgo privado de la economía, la crisis bancaria desatada de modo abrupto en 1980 obligó al Banco Central a aplicar medidas de salvataje que culminaron en el cierre de más de un centenar de entidades. Entre las que se cerraron se contaban las mayores del país. generando un costo de varios miles de millones de dólares (en concepto de garantía de depósitos).

La crisis bancaria destruyó toda posibilidad de equilibrio del mercado monetario y preparó las condiciones para una onda devaluatoria e inflacionaria que extendió su efecto durante varios años. Además, terminó con los potenciales candidatos a ocupar el liderazgo en el sistema económico local. Fue así que salieron del sistema varios grupos listos para entrar en el listado

de los notables –como los dueños de los bancos de Intercambio Regional, Oddone y Los Andes–, que llegaron a manejar depósitos por cientos de millones de dólares antes de ser intervenidos y liquidados por la autoridad monetaria.

La mayor parte de los grandes grupos locales salió indemne de la crisis debido a que jugaron a captar ganancias en la especulación sin quedar atados a los avatares del negocio bancario. Algunos, sin embargo, sufrieron pérdidas considerables y desaparecieron del escenario local. Eso ocurrió por ejemplo con el grupo Sasetru, uno de los mayores que había surgido en las décadas del 60 y 70, basado en la cadena alimentaria, y que cayó debido a la fuerte dependencia de sus actividades respecto al crédito otorgado por las entidades que controlaba.

La crisis bancaria prosiguió a lo largo de la década del 80 para cambiar bruscamente su contenido a partir de la estabilidad de precios lograda a mediados de 1991. Desde entonces, el vertiginoso crecimiento de los depósitos en el sistema (ahora tanto en dólares como en pesos) dio lugar a una expansión de las entidades bancarias que prosigue hasta la actualidad. Las elevadas tasas de interés que podían cobrar permitían enormes ***spreads*** que generaron grandes beneficios para los bancos. Estos, además, encontraron nuevas posibilidades de expansión a medida que el proceso de «desregulación» les permitía entrar en nuevos negocios. La intermediación en el mercado bursátil fue uno de ellos, que todavía se expande gracias al auge de las actividades relacionadas a la emisión de títulos privados de deuda (como las obligaciones negociables). La creación de un nuevo sistema de capitalización de los aportes jubilatorios fue otro factor de expansión en el que la mayoría de los bancos locales entraron como socios para captar una masa de fondos que crece sin pausa debido a la lógica del sistema. Finalmente, la venta de los bancos provinciales abrió nuevas oportunidades, y varios bancos locales las aprovecharon para expandirse en el interior del país.

Todo parecía funcionar bien hasta que estalló, de nuevo, una crisis bancaria a comienzos de 1995. La fragilidad del sistema se hizo evidente a consecuencia de una fuga de capitales desatada por la desconfianza que generó la crisis mexicana de fines de 1994. La «corrida» en el mercado fue enfrentada con gran dificultad por el Banco Central, al que se le habían recortado las facultades de «prestamista de última instancia» (como parte de las medidas que buscaban asegurar que no habría incumplimientos a las normas exigidas por la Convertibilidad).

La autoridad monetaria cerró algunos bancos, signados por graves excesos en el manejo de los depósitos, pero tendió a buscar soluciones gradualistas para los otros. La combinación de préstamos de corto plazo y presiones sobre los bancos en dificultades llevó a que numerosas entidades medianas vendieran sus paquetes de control a quienes habían evadido mejor la crisis. Ese proceso

de concentración acelerada de las carteras no pareció suficiente a las autoridades monetarias que alentaron el ingreso de bancos extranjeros como una forma de asegurarse de que no hubiera nuevas amenazas a la fragilidad del sistema. En efecto, la experiencia de la crisis había mostrado que las filiales locales de la banca internacional habían resultado más inmunes a la «corrida» que los bancos de propiedad local (y que, entre estos, los más grandes se habían visto favorecidos respecto a los más chicos). Además, se presume, con poca base teórica y empírica, que los bancos extranjeros van a respaldar a sus filiales locales en caso de una crisis, reduciendo las presiones potenciales por un salvataje a cargo del Banco Central.

La percepción de fragilidad que experimentaron los bancos locales, sumada a la escasa posibilidad de apoyo del Banco Central en las condiciones de apertura del mercado financiero (que eliminó buena parte de las restricciones al ingreso de bancos del exterior), provocó un cambio drástico en la actitud de los agentes locales. Luego de la crisis, muchos bancos decidieron vender sus paquetes de control a entidades extranjeras. El riesgo de supervivencia en el mercado local, fuera por la fragilidad del sistema, o por la competencia externa, comenzaba a percibirse como mayor a las oportunidades ofrecidas por ese mismo negocio. Por otro lado, el precio en dólares de esos bancos era muy elevado, tanto en términos históricos como en valores relativos. La apreciación del peso, desde que se lanzó el Plan de Convertibilidad, hacía que los valores locales resultaran notablemente elevados medidos en divisas, mientras que la buena rentabilidad de las entidades justificaba un precio igualmente– elevado por su control. En cambio, para los intereses externos, ese costo era apenas una «llave» para entrar muy rápido el mercado frente ala opción de instalar desde la nada una red de sucursales que les permitiera operar en la dimensión deseada.

Esta convergencia objetiva de intereses entre autoridades monetarias, bancos locales y compradores externos, permitió que, en pocos meses, en el curso de 1997, los mayores bancos locales vendieron sus acciones de control. Una de las ventas más sorprendentes fue la del Banco Roberts, propiedad del grupo del mismo nombre y uno de los más poderosos en el ámbito local. Se debe destacar que, en ese momento, su presidente dirigía el influyente Consejo Empresario Argentino, una asociación de la elite empresaria que opera en la política local desde hace 30 años y que adquirió notoriedad durante la gestión de Martínez de Hoz como ministro de Economía (1976-81); Martínez de Hoz fue el primer dirigente del Consejo y un antiguo director de ese mismo grupo económico. Otra sorpresa fue la venta del Banco Río, de la familia Pérez Companc, dueños a su vez de uno de los ***holdings*** más grandes del país, especializado en petróleo y energía. En esta oportunidad se supo que el banco era una entidad separada del resto del ***holding,*** y que la familia no pensaba invertir los ingentes recursos de dicha venta en este último, en uno de los pocos casos de difusión pública de los criterios de separación de la propiedad familiar al interior del grupo. La solitaria excepción a esas ventas (hasta ahora)

de las mayores entidades locales, es el Banco de Galicia, propiedad de familias tradicionales, que insiste en su decisión de continuar operando (acompañado por algunas entidades de segundo orden).

Del lado de los compradores, la sorpresa consistió en la irrupción de los bancos españoles. Los que entraron, como el Santander y el Bilbao y Vizcaya, son de segunda línea en el panorama internacional, y su origen nacional y dimensiones relativas no los colocaba como candidatos esperables en el proceso. Su ingreso reproduce la experiencia de entrada de capitales españoles en las empresas de servicios privatizadas a fines de la década del 80, impulsada por decisiones políticas de los gobiernos de ambos países, cuyo contenido todavía no se conoce con certeza.

La compra de los grandes bancos locales por el capital externo generó efectos todavía poco conocidos. Por ejemplo, llevó a que este último se quedara con el control de las mayores administradoras de fondos de pensión creadas pocos años antes. La legislación al respecto no era restrictiva del capital externo pero, en la práctica, se habla alentado la entrada al negocio de los bancos locales que ahora lo ceden como parte de su retiro masivo del mercado financiero local. Es decir que la venta de bancos implicó el traslado del control de la mayor masa potencial de ahorro en el sistema nacional al capital externo, que será el agente principal en las decisiones sobre el destino de los mismos. Este efecto parece decisivo si se tiene en cuenta que esos fondos, que ya cuentan con más de cinco mil millones de dólares en sus arcas, deberían crecer por imperio de la lógica del sistema hasta controlar una masa de decenas de miles de millones de dólares dentro de pocos años.

La comparación entre la anterior política de promoción industrial y la nueva de reforma financiera arroja resultados curiosos. La primera sólo consiguió crear unos pocos líderes de capital local, pero la segunda logró un resultado casi inesperado al contribuir, en definitiva, a la desaparición de la mayoría de los banqueros argentinos. Hoy, las mayores entidades locales apenas incluyen a un par de bancos estatales, acompañadas por las filiales de entidades extranjeras. Las privadas de capital nacional han quedado en una lejana segunda línea y con menor acceso a las nuevas fuentes de grandes negocios, como los fondos de pensión. El balance no puede cerrarse, puesto que el proceso continúa, pero las únicas novedades que se advierten son la venta inminente de otro banco oficial –el Hipotecario– y el posible pase a manos externas de otras entidades de nivel medio, si se cumplen las previsiones de los observadores.

Las privatizaciones vergonzantes (1976-81)

Otra fuente de negocios atractivos para los grandes grupos económicos residió en el proceso de privatizaciones. Este último debe dividirse en dos etapas: la que se puede llamar «vergonzante» del periodo 1976-81, caracterizada como

un ensayo preliminar sometido a la firme oposición de diversos sectores externos e internos al propio aparato del Estado; y la encarada de modo «enérgico» a partir de 1989. Si la primera marcó los trazos del proceso, la segunda entregó prácticamente todas las empresas públicas al sector privado.

La privatización vergonzante de las mayores empresas públicas, en el periodo 1976-81, planteaba dificultades prácticas que se superponían a la escasez de antecedentes internacionales, y hasta de candidatos, para resolverla. El equipo económico recurrió entonces a dos estrategias distintas. Por un lado, intentó vender algunas empresas menores, no estratégicas, que operaban desde hacía algunos años debido a la renuencia del sector privado a manejarlas; ese proceso se frustró, en líneas generales, por el escaso interés por las mismas, pero llenó páginas enteras de los periódicos que las señalaban como expresión de la estrategia privatista. Por otro lado, el equipo se dedicó a la llamada privatización periférica, que consistía, básicamente, en la cesión de diversas actividades específicas que realizaban hasta ese momento los mayores entes estatales. Las empresas privadas que obtenían dichos contratos, actuaban como subcontratistas de la empresa correspondiente.

Ese impulso fue muy fuerte en el ámbito petrolero, donde varias empresas locales crecieron y se consolidaron como subcontratistas de la entonces estatal YPF. La misma estrategia se aplicó en ámbitos como el telefónico, donde contribuyó al surgimiento de empresas proveedoras de equipos y servicios dependientes del ente estatal que tenía a su cargo dicha área. Ello se repitió en distinta medida en una variedad de entes y actividades.

En consecuencia, a comienzos de la década del 80 se podía observar cierta concentración de intereses de los grandes grupos económicos (y de otros que estaban en vías de serio) en torno a las empresas estatales. Los contratos les aseguraban la continuidad y la rentabilidad de sus operaciones. Un análisis de ese fenómeno realizado entonces permitió sugerir que esas actividades se estaban orientando alrededor de núcleos mayores como petróleo y energía, teléfonos y construcciones. La aplicación de esa política fomentó el avance de (nuevos y viejos) grupos económicos que desplegaban sus tareas en esas áreas. No parece casual que, a fines de la década del 80, cuando el proceso privatizador tomó un nuevo ritmo, esas actividades atrajeran el interés de esos mismos grupos, ya fogueados por varios años de experiencia en torno a las mismas.

La faceta más interesante de esa experiencia para los grupos económicos fue la comprobación de que podían hacer negocios con buena rentabilidad, en ámbitos protegidos de la competencia por las decisiones de las empresas estatales. La repetición de esa práctica hacía que su expansión se independizara, en cierta forma, del crecimiento de la economía nacional; ellos avanzaban ocupando los espacios que dejaba el Estado. Gracias a esa oportunidad, no se veían forzados a buscar vías de crecimiento mediante, la

creación, siempre riesgosa, de nuevas actividades productivas. Su expansión cargaba sobre el presupuesto de las empresas públicas (que poco a poco fueron entrando en situaciones deficitarias), u ocupando espacios dejados por éstas, más allá de cómo le fuera a la economía nacional.

Esas relaciones mantuvieron su inercia a lo largo de la década del 80, pese a los cambios de política económica, mientras se acumulaban las tensiones macro económicas derivadas del peso de la deuda externa. La suma de esos problemas contribuyó al estallido hiperinflacionario de 1989-90, que marcó un punto de quiebre en la evolución local. El deseo generalizado de escapar al azote inflacionario, en momento de cambio de gobierno, permitió al equipo que asumió el poder en julio de 1989 contar con un enorme margen de maniobra para aplicar políticas discrecionales. Una de ellas, que se asoció en el discurso oficial a la resolución de los problemas de la coyuntura, fue la privatización acelerada de las empresas públicas. Estas eran consideradas «culpables» de la crisis y, por eso, se tomaron decisiones, con carácter de urgencia, que permitieron que en un par de años su casi totalidad pasara a manos privadas. En esas nuevas operaciones, los grupos económicos estuvieron presentes, aunque no fueron sus beneficiarios exclusivos.

Las privatizaciones enérgicas (1989-93)

Las dos primeras privatizaciones encaradas por el nuevo gobierno tendieron a entregar la empresa telefónica y la compañía local de aviación en condiciones que servirían para cancelar parte de la deuda externa. La intención principal de ambas medidas, no siempre explicitada, consistía en reducir los compromisos de la deuda entregando a cambio activos productivos, satisfaciendo los objetivos de los acreedores. Estos querían recuperar su capital y asegurar su rentabilidad; de allí que en ambos casos se estipuló que el «pago» de esas empresas debía hacerse con títulos de la deuda. Las normas operativas permitieron sostener la renta de esos negocios a partir de la privatización, mediante la concesión de privilegios y condiciones de reserva de mercado. Las decisiones no se agotaron en esos aspectos. Dado el deterioro técnico de las empresas públicas, y la necesidad política de que ellas operaran razonablemente bien luego de la privatización, se exigió que en cada consorcio hubiera un «operador» que conociera el negocio.

La empresa telefónica se dividió en dos mitades, aproximadamente iguales, que fueron compradas por los acreedores junto a operadores experimentados. Estos fueron Telefónica de España, en un caso, y Stet y France Telecom, en el otro, aunque en ambos consorcios figuraban como socios menores diversos grupos económicos locales. La mayoría de éstos se fueron retirando paulatinamente de dichas sociedades, mediante la venta de sus participaciones a precios que les posibilitaron multiplicar varias veces sus inversiones iniciales. Esa salida formó parte de un proceso de concentración de la propiedad y el control, repartido entre los operadores telefónicos y los

acreedores; en el caso de Telefónica Argentina, por ejemplo, llevó aun a asociación en partes iguales entre Telefónica de España y una filial especializada del Citibank.

La venta de Aerolíneas Argentinas se decidió en favor del único consorcio que se presentó en la licitación, formado por Iberia, la compañía estatal española, bancos acreedores y varios socios locales entre los que se contaban algunos grandes grupos económicos junto a individuos poco conocidos en el ámbito local. Muy pronto, el mayor socio local, dueño de una empresa de cabotaje aéreo, vendió su participación, junto con dicha empresa, al consorcio ganador. Este logró, así, adquirir un rol cuasi monopólico en el mercado argentino.

En ambos casos, como se ve, los socios locales parecieron más interesados en negocios de corto plazo, capitalizando sus conocimientos del mercado, que en formar parte de asociaciones que ellos no podían controlar. Su retiro marca bien hasta qué punto se veían más como intermediarios, o tomadores de negocios marginales (que lograron gracias a su participación) que como emprendedores de nuevas actividades en estos campos.

La tercera privatización de la primera etapa que interesó a los grupos especializados en la construcción fue la cesión de numerosas rutas troncales. Sus concesionarios se encargarían de mantenerlas, y eventualmente ampliarlas, a cambio de un peaje cargado sobre los vehículos que transitaban las mismas. El reparto de esas rutas se realizó de forma que todos los grupos del ramo lograron acceso a una ruta con peaje, que se transformó en una excelente fuente de recursos de fácil percepción. Sucesivas modificaciones en las tarifas de peaje y las condiciones de la concesión les permitieron fortalecer su posición y, un poco más tarde, encarar varios proyectos de autopistas por el mismo sistema, entre los que se cuentan los mayores accesos troncales a Buenos Aires que se están terminando de construir por ese mecanismo. Estas concesiones llevaron a esos grupos a modificar su rol anterior: de contratistas del Estado, que cargaban sobre el presupuesto nacional, pasaron a ser constructores con ingresos asegurados por un cuasi impuesto (peaje) que perciben de modo directo.

Las privatizaciones que siguieron fueron mucho más variadas y complejas de seguir, aunque en todas ellas se vislumbra un fuerte (pero silencioso) debate entre dos posiciones. Unos proponían privatizarías en condiciones que aseguraran rentas de posición, para seguir pagando deuda con ellas, del mismo modo que en las primeras experiencias. Otros parecían en busca de crear mecanismos más o menos competitivos para reducir tarifas a los usuarios. Esta última posición se fue fortaleciendo a medida que se verificaban los resultados de la privatización telefónica y se advertía el riesgo de llevar adelante estrategias similares en la provisión de electricidad y gas, dada su incidencia en la competitividad del sector fabril (y el gasto familiar). El mismo debate registra posiciones enfrentadas entre quienes querían mantener la

dimensión original de las empresas y quienes buscaban dividirlas en unidades más pequeñas. Los primeros ponían el énfasis en mantener presuntas economías de escala, aunque ello implicaba dificultades de gestión y un valor de monto muy grande para la empresa en venta (que se relacionaba al interés de canjearla por deuda). Los segundos notaban, en cambio, que las unidades de menores dimensiones permitirían el ingreso de los grupos económicos locales como protagonistas directos; el menor costo absoluto de esas fracciones y sus menores dificultades técnicas y de gestión permitían reducir las barreras al ingreso.

Lentamente, el fiel de la balanza se fue inclinando hacia la segunda posición. En el caso del petróleo, por ejemplo, se procedió a vender yacimientos existentes por separado, de modo que los grupos locales pudieran acceder a ellos, mientras se reducían las dimensiones operativas de la empresa estatal del ramo (YPF). La venta de partes de ésta, como varias refinerías regionales, la flota y otros activos específicos, constituyó otro paso de esa estrategia que culminó con la venta paulatina de las acciones de la empresa. Para ese entonces, YPF controlaba sólo la mitad del negocio petrolero local (aunque mantenía proporciones mayores en ciertos rubros como distribución de combustibles). Esa estrategia permitió que se consolidaran algunos grupos que ya estaban en el negocio petrolero, y dio lugar al surgimiento de nuevos operadores, mientras sostenía el ingreso de compañías extranjeras.

La privatización del sistema eléctrico nacional, igual que la de la empresa de gas, se resolvió a través de una compleja división de ambos conjuntos en unidades productoras, transportadoras y distribuidoras, que cubrieron todo el territorio nacional. Cada complejo combina algunas empresas que operan en condiciones de relativa competencia con otras que mantienen claras posiciones monopólicas. Ese mecanismo permitió el ingreso directo de los grupos económicos locales, a veces en posiciones de control y en otras en asociación con empresas extranjeras, que aportaban el ***know how o*** parte del capital necesario.

Luego de la privatización comenzó un proceso de rearticulación de intereses de esos grupos que prosigue hasta la actualidad. En este largo periodo, cada uno parece ir eligiendo las actividades en las que prefiere permanecer (ya sea por las articulaciones de éstas con sus otros negocios o por mera rentabilidad); de allí, tiende a intercambiar acciones con los otros interesados en la red. Todo indica que la venta de esas empresas por el Estado constituyó sólo un primer paso para la definición posterior del mercado y los negocios entre los grupos privados.

En conjunto, el panorama derivado de la privatización marcaba el avance de los grandes grupos locales en ciertos sectores, ya sea solos o asociados a empresas del exterior. De allí que se comenzó a suponer que ellos eran los beneficiarios de la política local, hasta que el devenir del proceso económico

comenzó a mostrar otros resultados distintos, derivados asimismo de la apertura irrestricta del mercado nacional a la competencia externa.

La apertura a toda costa

La apertura de la economía era una de las consignas más enarboladas por la derecha ortodoxa hacia fines de la década del 80, aunque pocos parecían imaginar los extremos a los que llevaría su aplicación. Para muchos, y hasta para algunos dueños de los grandes grupos, se trataba de una tendencia (más que un objetivo), que se aplicaría a los flujos comerciales y a determinadas actividades, con la prudencia deseada. Pero la práctica mostró que el pensamiento ortodoxo había entendido la apertura de la economía como un fin en sí, que debía llevarse a cabo de manera tan rápida en el tiempo como amplia en sus fines.

La apertura comercial fue tan enérgica que provocó la sorpresa de la mayoría, y la protesta de muchos afectados; una de las facetas más curiosas de su impacto fue que contribuyó a disimular otras «aperturas» no menos graves. Por sucesivos decretos y resoluciones, el gobierno decidió igualar el tratamiento al capital extranjero con el que se brindaba al nacional. Esa generalización implicó tanto la eliminación de los registros de inversión extranjera como la supresión de barreras a la entrada de esos capitales en áreas hasta entonces vedadas o restringidas, desde los servicios públicos hasta la actividad financiera. Desde ese punto de vista, la Argentina se ha convertido en una de las naciones con menos trabas a la acción del capital externo. Una ideología que cree que el mercado mundial es el único asignador eficiente de recursos exige dicha libertad de acción.

Esos cambios no fueron bien advertidos al comienzo ni por los agentes locales ni por los externos. La simple experiencia fue mostrando la nueva situación en el mercado local. Entre las primeras en descubrir el fenómeno figuran varias de las mayores y más tradicionales empresas alimentarías locales que se encontraron, de pronto, ante la amenaza potencial de la competencia externa. El atractivo del Mercosur operó como un aliciente para el ingreso de algunas multinacionales del ramo. Al mismo tiempo, esa rama había contado siempre con condiciones implícitas de protección oficial que ya no se pensaba aplicar. La conjunción de ambos procesos llevó a una primera manifestación de un fenómeno que se repetiría a partir de entonces: la venta de empresas locales con alrededor de un siglo de actividad en el país a las grandes multinacionales.

La experiencia de Terrabussi y Bagley (propiedad de familias tradicionales, una de las cuales había presidido la Unión Industrial Argentina) no fue un caso aislado, sino la definición de un camino que habrían de recorrer otros grupos en los años siguientes. En ambos casos se observó una expresión particular del llamado «efecto riqueza». Los precios en dólares de esas empresas eran varias veces superior a los calculados en la década del 80, debido a la

valorización del peso. Por esa razón, sus propietarios descubrían que podían obtener una cifra impensable en otro momento; más aún, una posible negativa a vender implicaba el riesgo de perder esa oportunidad si, por alguna razón, se volvía a modificar el tipo de cambio del peso frente al dólar. En contraste, dichas ventas sugieren que las empresas del exterior (por optimismo o ignorancia de las condiciones locales) estaban más dispuestas a presumir la permanencia de esa relación del tipo de cambio que sus contrapartes locales.

El juego comenzó a repetirse casi por contagio. Entre 1996 y 1997 varios grupos petroleros resolvieron vender sus empresas. Las causas eran similares. La presión de las multinacionales, con acceso a recursos muy superiores a las locales, era una amenaza concreta. Los empresarios locales imaginaron que podían entrar en nuevos negocios, más protegidos y más rentables, con esos recursos. Los dueños de una de las primeras empresas que se vendió (Astra, con más de 80 años de actividad en el país), por ejemplo, señalaron que estaban dispuestos a colocar una parte de los fondos ganados en esa venta en la compra de algunas empresas provinciales en proceso de privatización. Les parecía más lógico continuar con la «rueda» anterior de multiplicación de ganancias que enfrentar la competencia real en el mercado sin apoyo oficial.

La extranjerización del petróleo se extendió a una parte de la petroquímica. Dow, que ya en 1971 había intentado construir el polo fabril de Bahía Blanca (pero que fue reemplazada por empresas locales favorecidas por la promoción) logró comprar esas instalaciones mientras se repartía con Solvay las porciones del mercado. Luego vinieron los bancos, como se comentó, en un proceso que sigue mientras nadie da la voz de alarma.

Una parte de los grupos económicos locales ha iniciado una retirada estratégica «hacia la nada» (como las empresas norteamericanas frente a las japonesas de acuerdo a la imagen de L. Thurow). Otra parte, menor, se ha atrincherado en las posiciones alcanzadas en mercados que todavía se mantienen protegidos. Unos pocos permanecen en el sector fabril o productivo aunque sus ritmos de inversión no presagian un crecimiento apreciable en el mercado local en el futuro más o menos inmediato.

Curiosamente, la opinión pública, decepcionada de la performance anterior de esa «burguesía nacional», se muestra poco preocupada por su desplazamiento por el capital extranjero. Algunos hasta prefieren confiar en que éste último sea el promotor del crecimiento esperado. Unos pocos piensan (pensamos) que esa clase empresaria local es un requisito inevitable del desarrollo capitalista y que si los grandes actuales no asumen su lugar, habrá que crear (o esperar que surjan) nuevos grupos dinámicos. La eclosión de un fenómeno como éste está ligado a la orientación de las políticas públicas, pero también a que el ritmo de crecimiento nacional ofrezca lugar para la consolidación de esos nuevos grupos. El tema y sus mismas circunstancias,

es tan amplio, que conviene dejarlo para un estudio de carácter exploratorio. estudio que será difícil hacer mientras no se defina mejor la perspectiva del presente.



La ilustración acompañó al presente artículo en la edición impresa de la revista