



FLACSO
ARGENTINA

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA POLÍTICA
CON MENCIÓN EN ECONOMÍA ARGENTINA**

***Concentración y extranjerización en la industria cervecera (2001-2010):
Quilmes S.A. - Bemberg***

Autor: Guido Miguel Agostinelli

Director/a de Tesis: Martín Schorr

**Tesis para optar por el grado académico de:
Magíster en Economía Política con mención en Economía Argentina.**

Marzo 2023

Resumen

El presente trabajo se inscribe en el marco de los procesos de extranjerización y concentración que ocurren en la Argentina en el período de posconvertibilidad. Se analiza en profundidad el mercado cervecero y más precisamente el caso de la empresa Quilmes, que cambia, por medio de una compra-venta, sus accionistas locales por una multinacional de peso importante a nivel mundial.

El mercado en cuestión en el periodo analizado toma una mayor relevancia dado el cambio en los hábitos de consumo a nivel local y a nivel mundial. En este marco la empresa Quilmes, quien domina ampliamente el mercado, resulta una empresa clave para entender el mismo. En función de esto, se hace un análisis exhaustivo de los estados contables de la compañía donde se pueden observar distintos fenómenos y comportamientos, previos a la extranjerización de la misma y nos permite analizar el comportamiento de la multinacional cuando resulta ser la controlante.

El presente trabajo hace un análisis del marco en el cual se inscribe, recaba información de los estados contables y también lo hace mediante entrevistas. Todo ello confluye en conclusiones que aportan al entendimiento del caso puntual que sirven como aporte a la cuestión general.

Índice

Introducción	4
Concentración y Extranjerización como conceptos.....	6
Concentración y Extranjerización en Argentina	19
Los grupos económicos.....	38
La industria en la posconvertibilidad.....	44
Concentración y extranjerización en la industria alimenticia y cervecera	47
El caso Quilmes S.A. y el grupo Bemberg	55
Grupo Bemberg, Quilmes y concentración en el mercado cervecero	55
Inversiones de los Bemberg tras la venta de Quilmes	66
La dueña de Quilmes, la cervecería más grande del mundo	67
Exposición y análisis de datos	70
Exposición metodológica.....	70
Análisis de datos	75
Interpretación teórica de los datos.....	99
Conclusión	102
Referencias - Bibliografía.....	105

Introducción

Durante la posconvertibilidad en nuestro país se desarrolló un proceso de reactivación económica e industrial que contrasta con las décadas anteriores, cuyas principales características habían sido la desindustrialización y la redistribución regresiva del ingreso. El sector de alimentos y bebidas ocupa un rol destacado, y entre las bebidas alcohólicas, se distingue un notorio avance de productos como la cerveza, en detrimento de productos tradicionales como el vino.

Quilmes es la empresa que concentra la mayor porción del mercado cervecero. Creada en 1890, ocupa unas 4.700 personas en forma directa y posee 10 plantas industriales: 3 en la provincia de Buenos Aires, 1 en Corrientes, 1 en Tucumán y 1 en Mendoza. Suma a esa nómina una maltería, 7 centros de distribución y una red de más de 200 distribuidores independientes. Produce, elabora, distribuye y comercializa cervezas, gaseosas, aguas minerales, jugos e isotónicos, en alianza con empresas internacionales líderes como PepsiCo y Nestlé.

En abril de 2006, a pesar de la resistencia del presidente de la compañía Carlos Miguens Bemberg, AmBev adquiere la totalidad de las acciones de la empresa que permanecía en manos de los descendientes del fundador de la cervecera, a cambio de US\$1200 millones, en lo que constituye la mayor compra en efectivo de una empresa argentina.

El caso Quilmes resulta relevante dado que constituyó la mayor compra en efectivo de una empresa con capitales argentinos a manos de una multinacional y se puede observar cómo en este caso hay un claro proceso de extranjerización en un mercado altamente concentrado.

Teniendo en cuenta que Quilmes S.A es una de las principales firmas que controla la mayor parte del mercado cervecero argentino y que traspasó dicho control a una de las principales multinacionales que controlan el mercado cervecero a nivel mundial, este trabajo intentará enriquecer el análisis del proceso de concentración y extranjerización del mercado cervecero argentino, a partir del análisis de Quilmes S.A.

En el marco de un proceso de concentración y extranjerización en la posconvertibilidad, el trabajo se propone analizar el desempeño de la empresa a partir de la compra-venta, incluyendo las razones de ambas partes para realizar la transacción y sus implicancias para la sociedad argentina.

Para llegar a hacer un análisis valioso se debe primero abordar la problemática de la concentración y la extranjerización, para luego circunscribirse al caso argentino. Posteriormente se analizará el caso del mercado cervecero, para luego abordar a su actor principal que es Quilmes.

Como preguntas a realizar y que intentaremos responder nos planteamos las siguientes: ¿Qué pudo haber motivado a un grupo poderoso y con dominio casi pleno del mercado a vender su participación? ¿Qué pudo haber motivado a una empresa extranjera a adquirir acciones de la empresa Quilmes? ¿Qué cambios relevantes se produjeron a partir del cambio de accionistas? ¿Qué diferencias hay entre ambas gestiones? ¿Qué ocurrió con los precios? ¿Qué ocurrió con la necesidad de divisas?

Todos estos interrogantes nos llevan a plantearnos el tema central, ¿cómo afecta el cambio de titularidad de la empresa a la economía argentina y por ende a la sociedad en general?

Para responder estas preguntas y otras la metodología utilizada para esta investigación será combinada, es decir se realizarán análisis cualitativos y cuantitativos. Se usarán fuentes primarias y secundarias. Se centrará gran parte de la investigación en los balances y las memorias de los estados contables del 2001-2010, que intentarán combinar un análisis microeconómico con otro macroeconómico, analizando sus posibles coincidencias y contradicciones.

Concentración y Extranjerización como conceptos

En su obra de 1776, *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las Naciones*, Adam Smith anticipa una problemática particular. Para encarar el asunto, propone una lógica de funcionamiento asociada a las características humanas, pero el abordaje comienza con un planteo muy llamativo.

Primero se presenta un escenario de Competencia Perfecta, que consiste en un mercado conformado por tantos compradores y tantos consumidores que ninguno tiene poder para imponer reglas de juego sobre otros. La presentación del autor convoca a entender que, si existen infinitos agentes económicos con poder infinitesimalmente pequeño, todos deberán adaptarse a los equilibrios generales del mercado. Queda claro que, en esta condición, ninguno tiene tamaño o poder suficiente para determinar variables tales como precios o cantidades, ya que las mismas serán fruto de un equilibrio que podría llamarse natural. Adam Smith metaforiza la cuestión señalando que pareciera que una mano invisible arriba a precios naturales en cada uno de los mercados, a los cuales siempre se retorna luego de cualquier distorsión absoluta y relativa.

Planteado el escenario, el pensador sugiere que, si todos los mercados fueran competencia perfecta, tal que nadie tuviera poder para perjudicar a nadie, y entonces todos los agentes que operan en el mercado son tomadores aceptantes de las variables como precios y cantidades, a largo plazo nadie sería perjudicado. Así las cosas, en un largo plazo se llegaría a un equilibrio social donde nadie sería perjudicado, y en tal situación la riqueza derramaría hasta las capas inferiores de la población. El resultado sería una consecuencia natural de que nadie tuvo poder para perjudicar a otros.

Pero claro, Smith presentó un escenario ideal para luego explicar que eso no podría ocurrir en la realidad. Con total claridad, enuncia que la Competencia Perfecta no existe en la realidad, ya que existen núcleos de poder económico que habrán de imponer su poder sobre los demás. En consecuencia, esta inequidad en las disputas de poder convoca al Estado a intervenir y regular.

Pues ciertamente, se ha verificado a lo largo de los tiempos, que los herederos del poder económico, y por lo tanto político, actuarán sucesivamente en pos de conservarlo. La lógica consecuencia de fuerzas desiguales disputando la riqueza, ocasiona un ensanchamiento de la brecha de desigualdad incrementando la pobreza. En consecuencia, se consigue comenzar a comprender la acertada visión de Adam Smith,

ya que la única forma de controlar los abusos de poder sería a través de una organización de la sociedad a través de una arquitectura legal, jurídica, reglamentaria y a la vez dinámica, que consiga sopesar el desequilibrado poder de negociación de los sectores que ocupan posiciones dominantes.

Es oportuno destacar y tener presente que el problema del manejo del poder en pocas manos y la concentración de riqueza, ya se encuentra desarrollado en los autores clásicos.

Según la Teoría Clásica, el Valor de Cambio de las distintas mercancías equivale a la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirlas. “El trabajo es la única medida, así como la única medida exacta del valor, o el único patrón de medida mediante el cual podemos comparar los valores de las diversas mercancías en todo tiempo” (Smith, 1776). Pero algo ocurre con la distribución de su valor de cambio. Según Adam Smith, la Teoría de los Costos de Producción dice que los precios se distribuyen en las remuneraciones a los factores productivos, que son Tierra, Trabajo y Capital, en la forma de Rentas, Salarios y Beneficios, pero la proporción en la que se efectúa está sujeta a varias cuestiones. En principio, el economista británico lo describe de la siguiente manera:

“Tan pronto como el capital se acumula en poder de personas determinadas, algunas de ellas procuran regularmente emplearlo en dar trabajo a agentes laboriosas. Suministrándole materiales y alimentos, para sacar un provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales. Al cambiar un producto acabado, bien sea por dinero, bien sea por trabajo, o por otras mercancías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros, es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esa contingencia. En nuestro ejemplo, el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes; una de ellas paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario”.

Por esto, se desprende que, siguiendo con las palabras de Adam Smith: “El beneficio del capital forma parte del precio de las mercancías, y es por completo diferente de los salarios del trabajo, los cuales se regulan por principios completamente diferentes. En estas condiciones el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea”.

Evidentemente, tal como se presume en los párrafos iniciales, la lógica que conduce a la concentración de la riqueza a manos de los sectores dominantes sería una constante muy difícil de revertir, controlar o equilibrar. Nótese que el problema descrito por Adam Smith, respecto a que parte del producto del trabajo de los operarios es apropiado por el capital que lo emplea, servirá como base para que una centuria más adelante Karl Marx profundice en este asunto hablando de la plusvalía. Marx define como plusvalía todo excedente monetario que el trabajador produce y que el capitalista no le paga (Marx, 1867). Esa forma de agregar valor de forma tal que el mismo es apropiado en porcentajes exageradamente inequitativos entre las dos clases sociales que se asocian para producirlo, que son el capital y el trabajo.

Nótese el énfasis sobre este eje, que se focalizará sobre las primeras líneas de dos obras indispensables que ya fueron abordadas. *“El Capital”*, de Karl Marx, comienza diciendo que “la riqueza se aparece como un inmenso cúmulo de mercancías”. Pero bien, ¿qué es esa riqueza? ¿De dónde proviene? Cien años antes de la obra de Marx, Smith inicia su citada obra con la respuesta: “El trabajo anual de cada Nación es el fondo que la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida y que anualmente consume el país”.

Se puede indudablemente considerar al cúmulo de mercancías que Marx llama riqueza, como todas las cosas necesarias y convenientes para la vida que anualmente consume el país. Entonces, quien es considerado el padre del liberalismo económico dice muy claramente que lo que Marx llamará riqueza dentro de cien años, no es otra cosa que producto del trabajo. Ahora, aquí tenemos uno de los ejes a describir, problematizar, analizar y sobre el cual sería justo y conveniente intervenir. La referencia, evidentemente, es indagar sobre qué porcentaje del producto del trabajo es disfrutado por uno y por otro factor productivo. En lenguaje moderno, podríamos referirnos a esta problemática como “disputa de poder”.

David Ricardo, en su obra *“Principios de Economía Política y Tributación”*, de 1817, se refiere a este eje con una contundencia y claridad muy destacadas:

El producto de la tierra –todo lo que se obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y del capital – se reparte en tres clases de la comunidad, a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario para su cultivo, y los trabajadores por cuya actividad se cultiva.

Pero en distintas formas de sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de estas tres clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios, serán esencialmente diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad real del suelo, de la acumulación de capital y de población, y de la habilidad, del ingenio y de los instrumentos utilizados en la agricultura.

La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema primordial de la economía política.

No es mediante la cantidad absoluta del producto obtenido por cualquiera de las clases mencionadas como podemos apreciar correctamente la tasa de utilidad, renta y salarios, sino por medio de la cantidad de la mano de obra requerida para obtener el producto en cuestión. El producto global puede duplicarse mediante mejoras en la maquinaria y en la agricultura, pero si además resulta preciso duplicar los salarios, la renta y las utilidades, estos tres conceptos seguirán conservando entre sí la misma proporción que antes, y no se puede decir que ninguna ha variado relativamente. Pero si los salarios no comparten la totalidad de este incremento; si, en vez de duplicarse, aumentaron únicamente en un 50%; si la renta, en lugar de duplicarse, aumentó tan sólo en un 75%, y el incremento restante fue absorbido por las utilidades, considero justificado afirmar que la renta y los salarios han disminuido, y que, en cambio, las utilidades aumentaron, ya que si tuviéramos un patrón invariable con que medir el valor del producto, encontraríamos que correspondió un menor valor a las clases de trabajadores y terratenientes, y un mayor valor a la clase de los capitalistas, de lo que antes percibieron unas y otras... (Ricardo, 1817).

Dados los avances que produjeron los autores clásicos de la ciencia económica, tanto la visión ortodoxa como la heterodoxa coinciden en afirmar que las empresas oligopólicas o monopólicas producen menos cantidad y obtienen una rentabilidad extraordinaria respecto a una situación de competencia perfecta en ese mismo mercado. La discrepancia no radica en que esas empresas obtienen una ganancia extraordinaria, sino en determinar si se trata de un fenómeno circunstancial o permanente. Sylos Labini (1964) analizó la concentración económica distinguiendo entre concentración técnica,

concentración económica y concentración financiera. Su principal aporte está centrado en el estudio del Oligopolio concentrado y sus consecuencias en la variación de precios.

En primera instancia, e incluso respaldado por modelos gráficos, analíticos, matemáticos y hasta con ejercicios prácticos, se demuestra suficientemente que cuando el poder de un mercado está concentrado en una o pocas empresas, la cantidad comercializada es menor y el precio mayor. La explicación teórica es muy sencilla, dado que las empresas en competencia perfecta enfrentan demandas totalmente elásticas, puesto que si una sola empresa sube el precio habría de perder a todos sus clientes, los cuales pueden fácilmente conseguir el mismo precio sin la necesidad de pagar ese aumento. Dicho de otra forma, las demandas dirigidas a empresas que operan en mercados de competencia perfecta son horizontales e iguales al precio de mercado, ya que todas las empresas son precio aceptantes, tomando el precio de mercado como un dato sobre el cual individualmente no pueden incidir.

Pero los monopolios reciben la demanda de todo el mercado, que es decreciente, y entonces pueden vender más caro una menor cantidad, y según la relación entre elasticidad de demanda y costos, siempre consiguen maximizar sus ganancias ocasionando un perjuicio al mercado. Se deduce que la elasticidad de demanda es mucho menor, a partir de que los consumidores no tienen como alternativa otro oferente: o le compran al monopolio o se quedan sin producto. De esta manera, la reacción de los consumidores ante los cambios de precio es significativamente menor que en el caso descrito anteriormente.

Distinto es lo que ocurre en rubros como la aeronáutica, la marina, los ferrocarriles, las telecomunicaciones y los servicios satelitales, entre otros, donde es estratégico el Monopolio Natural manejado por el Estado. En estos casos, los costos son menores, los precios resultan más bajos y las cantidades resultan las más elevadas, para de esta manera satisfacer a la mayor cantidad de demanda posible.

El problema, como diría David Ricardo, consiste en las disputas por el poder. Cuando el economista inglés desarrolla la *Teoría de las Ventajas Comparativas*, en su obra de 1817, lo hace con fines políticos. Él demuestra que lo que le conviene a los países es dedicarse a la producción de aquellos bienes para los cuales posee una mejor dotación de recursos, resultando sus costos de producción relativos menores. Así las cosas, el comercio internacional también se vería beneficiado, ya que cada uno de los productos sería producido por el país que mayor capacidad de producción posee para el mismo.

El citado pensador y autor clásico, de imprescindible lectura, consigue explicar que Inglaterra debería dedicarse a la producción de bienes industriales, que habrá de exportar, al tiempo que puede importar bienes primarios o alimentos. Con sus ejemplos, además resalta el hecho de que la Balanza Comercial resulta de ese modo favorable a su país natal, ya que los productos industriales contienen mayor cantidad de valor trabajo incorporado que los bienes primarios. En consecuencia, la Gran Bretaña vería conveniente destinar sus recursos al desarrollo de la industria, cuyo excedente puede exportarlo al resto de Europa y al resto del Mundo, así como financiar una relativa importación barata de alimentos y bienes primarios a Francia, Portugal, Argentina y otras naciones dotadas para destinar sus recursos a la producción primaria.

El problema, según Ricardo, es que los grandes terratenientes de su país habían dictado la Ley de Granos, que prohibía importar alimentos. Para esto, su única explicación es que estos grandes terratenientes querían seguir poseyendo el poder económico, y por ende político, continuando con el manejo del Parlamento de la Nación.

A partir de esta evidencia, se desprende que el manejo del poder resulta atractivo para el mundo empresarial. En consecuencia, podría inferirse que a todo empresario le gustaría ser monopolio, para abultar ganancias velozmente y acumular poder. Al monopolista es muy difícil imponerle condiciones, ya que es el único en producir un bien que necesita o gusta la sociedad.

Cuando se trata de unas pocas empresas que manejan el mercado, se habla de oligopolio. Estas empresas actuarán corporativamente coordinando políticas de precios, inversiones y cantidades. Como se ve, la evolución de la acumulación de poder en pocas manos tiende a conducirse en esta dirección. El manejo de precios, cantidades y la organización comercial que se desprende, es conducida por las grandes empresas que manejan los mercados, con la misma lógica que el monopolio.

Claro está que, en muchas ocasiones, las empresas dominantes escogen la estrategia de comprar algunas de las empresas pequeñas que operan como satélites, para aumentar el tamaño y el poder de una sola firma. Asimismo, la fusión puede resultar una acción de acumulación de poder, al concentrar el poder de dos empresas en una sola. Este dinamismo que opera en los mercados oligopólicos también resulta de interés para muchos reconocidos investigadores.

El citado Sylos Labini, incluso complejiza este escenario, ya que distingue tres tipos de concentración. Y respecto a la respuesta a un aspecto mencionado anteriormente, sobre si se trataba de un fenómeno circunstancial o permanente, pareciera quedar suficientemente demostrado. La concentración de poder no sólo es permanente, sino que se incrementa con los años. En otras palabras, quienes manejan el poder cada vez lo concentran más.

Y en referencia a los mecanismos, Sylos Labini observa distintos modos de operación para llevar adelante la concentración y el manejo de los recursos dentro de una sociedad. Los tres tipos de concentración son el técnico, el económico y el financiero. El técnico remite al manejo de la producción en pocas grandes plantas. El económico resulta el manejo de la producción por unas pocas empresas concentradas que dirigen la producción a su gusto en función de optimizar ganancias, y poder claro. Por su parte, el financiero consiste en el manejo de todo el flujo de ganancias entre empresas que comparten participaciones de acciones. Este párrafo se vuelve oportuno para comenzar a entender la fuerza que tienen estas corporaciones empresarias que ostentan el poder, y la diversa cantidad de recursos que poseen para hacerlo crecer (a ese poder).

Por su parte, el polaco Michal Kalecki (1956) estudió en profundidad la problemática en relación con la formación de precios por parte de ese poder concentrado. Hemos tomado nota ya, que si en un mercado de Competencia Perfecta, la empresa individual no tiene poder para determinar precios, cuando se trata de un monopolista o un oligopolista, estamos en presencia de empresas capaces de imponer precios y cantidades.

Para el caso del oligopolio, ya se ha destacado, asimismo, que algunas empresas que poseen el mayor porcentaje del mercado son las que conseguirán manejarlo, imponiendo condiciones a las demás empresas, que se habían denominado satélites. En algún sentido, las empresas que en un oligopolio manejan una pequeña porción del mercado, se comportarán como tomadoras del precio fijado por las empresas líderes, tal como en competencia perfecta todas las empresas son precio aceptantes del precio de mercado.

Se conoce suficientemente que las empresas oligopólicas compiten entre sí, siendo el motivo por el cual no tienen tanto poder como para manejar el precio como si fueran un monopolio. Está claro que, si una empresa quiere subir el precio para ensanchar su margen de ganancia unitario, sus competidoras no imitarán el comportamiento, de modo que la empresa que se atrevió a subir el precio perdería un importante caudal de clientes.

En el sentido contrario, si alguna de las empresas quisiera aventajar a las demás bajando el precio, sus competidoras no le permitirían conquistar clientes con la sola herramienta del precio, y entonces habrían de imitarla. Tras esto, cada empresa conservaría el mismo porcentaje de mercado, pero habiendo todas bajado el precio. Queda claro, entonces, que a ninguna le convendrá aplicar esta conducta. Por ende, lo que le conviene a las empresas oligopólicas es acordar entre sí para conseguir debilitarse lo menos posible.

Es lo que se denomina Colusión, ya que, trabajando de manera coordinada, todas habrán de beneficiarse, cosa que no ocurre si desatan una competencia despiadada, caso en el cual todas se perjudicarían. Este modelo de colusión lleva a lo que se conoce como *cartel*, acuerdos de precios corporativos entre las empresas dueñas de mercado. De esta forma, las empresas oligopólicas actúan casi como si fueran un monopolio, porque consiguen planificar cooperativamente entre sí, de modo de beneficiarse lo máximo posible.

Por el lado del monopolio, existe sin embargo un análisis que avanza por identificar distintos grados de monopolio que puede ostentar cada empresa. Claro está que, a mayor grado de monopolio, la empresa podrá fijar un precio más alto, con lo cual su ganancia por unidad vendida es mayor, y el caudal de acumulación de riqueza se ve incrementado. Y, por cierto, la velocidad de acumulación de riqueza se ve acelerada.

De hecho, existe un caso que se denomina discriminador perfecto. El monopolista que consigue discriminar cada unidad vendida según la capacidad adquisitiva del consumidor será el que cobrará el mayor precio posible por cada unidad vendida, por cuanto conseguirá la mayor ganancia posible.

Otro caso interesante es, tanto para el monopolio como para el oligopolio, discriminar precios según distintos mercados. Esto puede tener relación con la ubicación geográfica o con distintas calidades del mismo producto. Por ejemplo, vender la mejor calidad a mayor precio y la segunda calidad a un precio menor. De esta forma conseguirá optimizar sus pretensiones de abarcar el mayor porcentaje del mercado total.

Compréndase el caso mencionado con la siguiente explicación: si se vendiera la mejor calidad al precio de la segunda calidad, se perdería ganancia. Y si se intentara vender la segunda calidad al precio de la primera, no se podría vender ya que no habría tanta gente en condiciones económicas de pagar ese precio. Entonces, la opción más

inteligente y adaptativa al caso, es vender la segunda calidad a un precio más bajo, para conseguir vender la calidad premium a un precio más elevado. Esta discriminación de precios permite que la empresa venda toda su producción sin dejar de percibir la ganancia que corresponde por cada calidad. Por cierto, también es usual realizar diferenciación de precios por regiones, ya que se puede vender el mismo producto en dos localidades, barrios, zonas o países, adaptándose al poder adquisitivo de cada uno de esos mercados. En el caso de Argentina, se puede vender el mismo producto a un precio en Calafate, Villa General Belgrano y Recoleta, y a otro precio más accesible en Humahuaca, San Marcos Sierras y Villa Lugano. Distinguir precios sirve para vender la mayor cantidad posible del producto sin perder ganancia para la empresa, analizando el asunto según la lógica del Costo de Oportunidad.

El costo de oportunidad es lo que se deja de ganar por no elegir otra opción. Esta es una de las lógicas que conduce a comprender mejor el mecanismo que empuja a los poderes concentrados hacia acumular poder en los mercados.

Indudablemente, el aporte de Kalecki contribuye a comprender los efectos sobre el conflicto distributivo a partir de sus descripciones acerca de la concentración en los mercados. Oportunamente en una época en la cual la economía capitalista concebida en las premisas de *laissez – faire* parecía, durante las primeras décadas del siglo XX, cuando emergieron monopolios y conglomerados industriales – financieros que fueron estableciendo un creciente poder. Aquí es donde se puede distinguir el pasaje de empresas estandarizadas precio-aceptantes, en Competencia Perfecta, hacia las empresas precio-formadoras que constituyen monopolios y oligopolios. Precisamente, Kalecki destaca aquí que se trata de una diferencia sustancial, comenzando a atender especialmente al hecho de que los grupos económicos concentrados tienen la capacidad de, imponiendo precios, echar por tierra los comportamientos competitivos liberales.

Se desprende de lo precedente que los fundamentos del capitalismo moderno y las relaciones derivadas del conflicto distributivo abren nuevos caminos. El reinado emergente es el de la Competencia Imperfecta, dejando de lado las premisas de los parámetros liberales. Las tensiones en la distribución del ingreso se agudizan a partir de que las clases sociales y los grupos de poder gravitan fuertemente, y cada vez más, en la trayectoria del ciclo económico. Las nuevas preguntas asociadas estarán en relación, como se irá profundizando en los capítulos posteriores, sobre la disputa de quién se queda con el excedente.

Abriendo el espectro del asunto, resulta de importancia destacar una de las construcciones teóricas de Kalecki. Esto es, el “Grado de Monopolio”. Se trata de describir el poder de presión y de ascendencia de este en el mercado. El propósito de concentrar el capital en pocas manos se intensifica conforme se disponen tácticas para obstaculizar la entrada de nuevos competidores, así como maniobras dirigidas a fijar cantidades y precios de acuerdo con, exclusivamente, su propio beneficio. Por supuesto, sin tomar en cuenta las consecuencias sobre la sociedad, que siempre se ve perjudicada con la existencia de monopolios. Como puede deducirse, el perjuicio social ocasionado por el monopolio se agranda en la medida que se engrosa el grado de monopolio.

Como se sabe, los empresarios establecen los precios recargando un sobreprecio, margen, excedente o, como diría Marx, plusvalor. Está claro que, a mayor grado de monopolio, mayor será el margen de incremento de precio, y la resultante consecuencia es una mayor participación capitalista en el ingreso nacional. Desde luego, si aumenta la porción del producto que se quedan unos pocos, entonces queda menos para el resto de la sociedad. En consecuencia, cuanto más se concentran la riqueza y los ingresos, más disminuye la participación del sector asalariado en la renta nacional.

Evidentemente, cuando el abuso de conductas especulativas de los grupos concentrados crece de sobremanera, recuerda los consejos de Adam Smith, que convoca al Estado a intervenir para regular. Según Kalecki, el Estado debe intervenir a partir de la brecha generada en la lucha de clases entre explotadores y asalariados. Dicho de otra manera, la sociedad, a través del Estado, debe controlar y regular los abusos de poder de las corporaciones que ocupan posiciones dominantes, porque es necesario proteger los intereses de las mayorías frente a las desmedidas avaricias de los sectores concentrados.

Visto de este modo, y con los ejemplos detallados, resulta casi inevitable entender que la naturaleza de la planificación económica está orientada hacia la acumulación de poder que, crecientemente, va consistiendo en la concentración de riqueza en manos de las corporaciones dominantes. Al mismo tiempo, aquí no se agota el análisis, sino que se sostiene la existencia de enormes influencias en la promoción de ventas por medio de las campañas publicitarias, lo que resulta una barrera para el resto de las compañías con menores recursos. Se llega a una competencia en campañas publicitarias que desencadenará en un mayor grado de concentración. Como se ve, cuanto mayor es la concentración, mayor es la posibilidad de aplicar recursos para ampliar los propios mecanismos de concentración y acumulación.

Joan Robinson, en su obra *“Economía de la Competencia Imperfecta”* (1933), agrega un análisis que resulta útil para pensar en el problema de la concentración económica. Robinson expone la lógica del comportamiento en un mercado de competencia perfecta, cuando los beneficios no son normales y la manera en que hacia el largo plazo estos se ajustarán naturalmente.

Beneficio normal significa el nivel de remuneraciones justo para todos los factores productivos, acorde a los valores que se manejan y se esperan en todos los mercados. Vale decir, que cuando se obtienen beneficios normales, la empresa gana según las expectativas que corresponden para la situación y que además está en sintonía con otros mercados. Cuando los beneficios superan esa medida, se habla de beneficios extraordinarios, y cuando los beneficios no alcanzan las sumas presupuestadas se las considera un caso de pérdidas, ya que la empresa es remunerada por debajo de sus pretensiones razonables.

Un imprescindible recordatorio en este momento es hacer presente que Smith destacó que el beneficio del capital forma parte del precio de las mercancías. En realidad, y para hacer más didáctica la comprensión del análisis que prosigue, tomemos en consideración la distribución del precio de los productos en la remuneración hacia los factores productivos. Es decir, que el precio de los distintos bienes cubre salarios, rentas y ganancias.

Recordando que Smith llamó esto la Teoría de los Costos de Producción, podremos asumir que los costos equivalen a la sumatoria de salarios, rentas y ganancias. Entonces, cuando el precio equivale a los costos por unidad, significa que los precios alcanzan a pagar todas las remuneraciones presupuestadas para los factores productivos, consiguiendo beneficios normales. En otras palabras, como los beneficios normales forman parte de los costos, y entonces constituyen parte de los precios, concluimos que, si precio es igual a costo medio, se obtienen beneficios normales. En tanto que, si los precios superan a los costos medios, esa diferencia significa beneficios extraordinarios. Por cierto, cuando los precios se ubiquen por debajo de los costos medios, entonces significa que el precio no alcanza a cubrir todas las remuneraciones presupuestadas, y entonces los beneficios percibidos por la empresa son menores a los presupuestados, según lo considerado normal.

Aclarada esta cuestión, se procede a describir lo que ocurre en un mercado de competencia perfecta, que es aquel en el cual no existen factores de poder, y por ende

nadie tiene poder para imponer condiciones sobre los demás. En consecuencia, una característica a tener presente es que no existen barreras a la entrada y salida de empresas.

En este escenario, cuando ocurra que los precios estén por encima de sus costos medios, y se consigan beneficios extraordinarios, habrá un particular interés para que ingresen nuevas empresas al mercado, atraídas por los beneficios extraordinarios. Es de prever que, en un mercado de tanta libertad a la entrada de nuevas empresas, eso irá ocurriendo sin trabas. Pero claro, cuanto mayor sea la cantidad de oferentes, el precio habrá de ir disminuyendo. Aunque mientras el precio esté por encima del costo medio, y se sigan percibiendo beneficios extraordinarios, no se discontinuará el ingreso de nuevos oferentes al mercado, y tampoco se interrumpirá la disminución del precio, ya que a mayor oferta menor precio. Este mecanismo continuará hasta que dejen de generarse beneficios extraordinarios. O sea, hasta el momento en el cual el precio deje de estar por encima de los costos medios. En ese momento en el cual los costos se igualan a los costos medios, el beneficio extraordinario es igual a cero y los beneficios son normales e iguales a la suma de retribuciones presupuestadas para todos los factores productivos. Dejan de entrar empresas y se consigue el equilibrio de largo plazo con beneficios normales.

La misma lógica opera cuando los precios están por debajo de los costos unitarios. Los beneficios percibidos son menores a los esperados y eso motiva a que muchas empresas deseen abandonar este mercado. Al retirarse algunas empresas se contrae la oferta, tras lo cual el precio comienza a subir. Este mecanismo continuará hasta que el precio suba tanto que deje de estar por debajo del costo medio. Y cuando el precio se iguale al costo medio, se conseguirá el equilibrio a largo plazo, con beneficios normales.

Como se ve, la lógica analizada hacia el largo plazo en competencia perfecta predice que los precios se van acomodando en torno a sus costos medios para ocasionar beneficios normales. Aquí, conviene recordar que esta condición habrá de presentarse en condiciones de competencia perfecta, ya que en casos en los cuales unas pocas empresas tengan suficiente poder para manejar el mercado – oligopolio –, el equilibrio a largo plazo logrará estabilidad con beneficios extraordinarios, aclarando que, si algunos ganan de más, es porque otros son perjudicados. Y exactamente esa es la lógica que opera en los mercados, que conduce a una creciente acumulación de poder con concentración de capital.

El énfasis que Joan Robinson efectúa en *“Ensayos sobre análisis económicos”* (1964), destaca que la competencia imperfecta nace por una falla de mercado que otorga a los agentes del mercado (dueños de medios de producción) un dominio del mercado superior permitiéndole fijar cantidades y precios. Por medio de este dominio se apropia de una mayor porción del excedente del consumidor, teniendo como principal perjudicado a este último.

Como indudablemente queda sucinto de las exposiciones precedentes, la concentración y acumulación de poder en pocas manos se vuelve una estrategia inmejorable para apropiarse de una mayor riqueza. Queda claro que los beneficios extraordinarios percibidos por los monopolios y oligopolios son constituidos en base a un perjuicio social. Dicho de otro modo, no serían posibles sin atender contra los beneficios del conjunto de consumidores. Ha quedado demostrado este aspecto ya que no existe excepción para la cual el beneficio extraordinario no sea coexistente con precios más elevados y con menores niveles de venta. O bien, son precisamente los menores niveles de oferta y los mayores precios, causantes de un innegable perjuicio social, los que ocasionan las ganancias extraordinarias en las corporaciones oligopólicas y monopólicas.

Evidentemente, cuando se lee que un mercado está siendo operado por un monopolio o un oligopolio, irremediablemente atenderemos a un caso de beneficios extraordinarios financiados con perjuicio social ocasionado. Este es, indudablemente, un aspecto que convoca al análisis y que despierta preocupación.

Concentración y Extranjerización en Argentina

Argentina posee una muy destacada variedad de condiciones que significan, en el plano económico, un terreno muy especial de análisis. Es un país donde se producen alimentos para más de 400 millones de personas, habitando nuestro país tan sólo 46 millones. Así las cosas, Argentina exporta más del 80% de lo que produce en alimentos y materias primas.

Ahora claro, si conseguimos visualizar esta enorme disposición de recursos naturales, desde la perspectiva de la concentración económica, estaremos en condiciones de entrometernos con la problemática eje de este trabajo. ¿Qué ocurre allí donde hay riqueza? Los poderes concentrados del mundo querrán aprovecharla satisfaciendo sus propios intereses. Por ende, ningún país en el mundo será mejor para analizar la concentración y la extranjerización que Argentina.

Previo al desarrollo histórico, conviene presentar la escena de análisis. Esto es, que grandes grupos concentrados manejan la cadena de producción, distribución y comercialización de alimentos, ubicándose estratégicamente en eslabones privilegiados a través de los cuales abusan de su posición dominante y producen una ganancia extraordinaria única en el mundo. Y, como veremos más adelante, un incremento en la concentración económica y la centralización del capital traen aparejados en el largo plazo un aumento en la regresividad distributiva.

La centralización de capital consiste en el aumento del volumen del capital como consecuencia de la fusión de varios capitales en uno. Generalmente la herramienta más usada para llevarse a cabo es el crédito. Respecto al mismo Marx señala que se “convierte en una nueva y terrible arma en la lucha competitiva, llegando a ser, finalmente, un enorme mecanismo social de centralización de capitales”. En comparación con la acumulación original acelera el efecto de acumulación, reduciendo la demanda relativa de fuerza de trabajo. La concentración y centralización del capital tienen como consecuencia una fuerte contradicción de clase y amplía las brechas entre la burguesía y la clase trabajadora.

El concepto de centralización difiere de la concentración económica. Se trata de la concentración de capitales ya existentes, es decir, la transformación de numerosos capitales menores en pocos capitales mayores, mediante distintos procesos como el de compra-venta, fusiones o absorciones tanto de firmas como de unidades productivas.

La atracción para ubicarse en posiciones dominantes dentro de la cadena de producción, distribución y comercialización de alimentos, para el caso argentino, resulta un atractivo casi inmejorable para todo capital internacional. Irremediablemente, observaremos que, a lo largo de la historia argentina, se va produciendo el proceso de concentración y extranjerización.

La presencia de capitales extranjeros en nuestro país se remonta a principios de siglo. En esos años su importancia radica en tener el control de los grandes establecimientos manufactureros en sectores claves del modelo agroexportador. Por ejemplo, las empresas frigoríficas (Bovril, Swift o Liebigs), la producción de tanino (Quebrachales Fusionados – La Forestal) o los talleres ferroviarios que constituían las grandes empresas metalúrgicas de la época. Durante los años 20' aumenta la presencia de capitales extranjeros en las industrias de bienes destinados al abastecimiento del mercado interno. Por ejemplo, Refinerías de Maíz S.A. y Chiclet's Adams en la producción de alimentos, Cynamid y Roche en la producción de medicamentos, y Ducilo, Duperial y Bayer en la producción química.

En la década del 30' se acelera la incorporación de subsidiarias extranjeras a la producción industrial. Entre ellas y en diferentes ramas industriales: Nestlé, Suchard, Bols, Sudamtex, Glaxo, Ciba, Gillette, Remington, Osram, Union Carbide. Hacia 1937, el capital extranjero controlaba más del 50 por ciento del capital industrial total, configurando los rasgos centrales de la estructura productiva argentina.

Por un lado, las subsidiarias extranjeras se instalan principalmente en actividades oligopólicas en donde las empresas de capital local quedan supeditadas al comportamiento de aquellas que ejercen el liderazgo sectorial. Por otro lado, las firmas extranjeras, controlan los núcleos económicos y tecnológicos de los bloques sectoriales teniendo la capacidad de subordinar un conjunto de actividades industriales a partir del eslabonamiento productivo.

Esta situación en la que empresas de capital local quedan subordinadas a las extranjeras permite entender que la reducción del grado de extranjerización entre el modelo agroexportador y la sustitución de importaciones no implica una disminución del control extranjero sobre la producción, sino una modificación en la estructura económica y las formas de transnacionalización. En aquellos años, una fracción empresaria comienza a diferenciarse tanto de las subsidiarias extranjeras instaladas como de las firmas locales. Se trata de una oligarquía diversificada. En los años cuarenta, será esta

fracción de la oligarquía la que impulsará, ante el agotamiento del modelo agroexportador, la alternativa industrial exportadora que planteó el Plan Pinedo.

Hasta 1953 el gobierno peronista mantuvo una política de hostilidad hacia el capital extranjero, no obstante, el estancamiento de 1948-1954 provocó su reconsideración. El capital extranjero que se insertó en el país realizando una inversión extranjera directa percibió en los años del peronismo las utilidades totales más elevadas que se registran desde las primeras décadas del siglo XX. Sin embargo, pese a la notable rentabilidad de la época, las empresas extranjeras prácticamente no efectuaron nuevas inversiones, aunque sí reinvertieron parte de las utilidades totales. Esta característica discrepa fuertemente de lo que ocurre en la segunda etapa de sustitución de importaciones, bajo la conducción del “desarrollismo” (1958-1964), en la cual el capital extranjero tiene una elevada rentabilidad. Sin embargo, una parte muy significativa de la inversión neta se origina en nuevos flujos de inversión extranjera directa y en menor medida en la reinversión de utilidades. Pese a ello, la nueva inversión sustentada en la reinversión de utilidades es una forma típica del financiamiento de las firmas en los años posteriores a los primeros gobiernos peronistas.

El principio del fin del gobierno peronista comienza cuando la rentabilidad obtenida por las fracciones industriales dominantes comienza a descender. Ante esa situación, tal como lo harán sistemáticamente en los años posteriores, las fracciones dominantes del capital llevarán a cabo una ofensiva política, ideológica y económica para instalar socialmente la convicción de que el problema radica en la excesiva intervención y gasto estatal y en el elevado nivel de los salarios. La incorporación de la industria pesada a la estructura económica (siderurgia, petroquímica, etc.) será la tarea que, una vez derrocado el peronismo, llevó a cabo el “desarrollismo” entre 1958 y 1963, pero con un planteo diametralmente distinto en tanto estuvo basado en la incorporación de capital extranjero y la persecución de la clase trabajadora.

Aquí vale destacar el aporte de Norma Lanciotti y Andrea Lluch (2018) en “Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XX” donde se destaca de la preponderancia extranjera en las empresas ferroviarias, eléctricas y de telefonía en el ranking hasta 1944, y los notables cambios posteriores cuando ya son desplazadas y aparecen las primeras automotrices instaladas en tiempos de Juan D. Perón.

Durante el período 1958-1976, se puso en marcha la segunda etapa de sustitución de importaciones, a partir de elevados niveles tanto de nueva inversión extranjera directa como de la reinversión de utilidades que realizaron las subsidiarias que ya estaban radicadas en el país. Es el momento en que la producción automotriz, la fabricación de acero y la petroquímica se incorporaron a la estructura industrial del país. Bajo esas condiciones se registró el crecimiento industrial más acentuado e ininterrumpido de la historia argentina y en ese contexto los sectores populares derrotaron a sucesivas dictaduras.

La década entre 1964 y 1974 es la de mayor e ininterrumpido crecimiento económico e industrial. Durante esos años, el núcleo central del capital dominante estaba constituido básicamente por empresas industriales oligopólicas de origen extranjero que lideraban sus respectivos sectores. Al ser la producción industrial destinada al mercado interno la actividad más relevante de la economía y de la cúpula empresarial, la concentración del ingreso se veía limitada porque los salarios no sólo eran un costo, sino un componente clave de la demanda interna que no podía reducirse excesivamente porque se produciría una crisis económica.

Por su parte, las transnacionales sí veían el salario como un costo, pues el núcleo central de su demanda eran los sectores de mayores ingresos, mientras que las firmas nacionales le daban más importancia, pues de los sueldos dependía el consumo interno.

En la década del 60, el protagonismo del capital extranjero se volvió central para modificar la naturaleza de ciclo corto. El plan de Krieger Vasena, uno de los ministros de Economía durante la dictadura de Juan Carlos Onganía, fue el intento de articular los intereses del capital extranjero industrial con los de la oligarquía diversificada. Con posterioridad al Cordobazo (1969), se inició el retroceso de la dictadura militar, proceso que en términos económicos fue acompañado por modificaciones políticas acordes. Durante la breve gestión del peronismo se acentuaron todos los procesos que habían comenzado a esbozarse durante la retirada de la dictadura. Entre ellos se puede señalar las regulaciones para el capital extranjero radicado en el país sancionadas en 1970 y 1971. La Ley 18.587 y Ley 19.151 impusieron por primera vez restricciones al capital extranjero. Además, se estableció un registro nacional de Inversiones Extranjeras y se dispuso publicar los contratos de promoción que se acordasen con el gobierno. Es decir, en este período se registró una retracción de la inversión extranjera, sobre todo a partir de la reducción de la reinversión de utilidades, e incluso por un aumento de la repatriación de capital por parte de firmas instaladas en las etapas anteriores. Bajo el

peronismo, la nueva legislación de inversiones extranjeras, Ley 20.557, estableció que en ningún caso se podría otorgar un tratamiento más favorable al capital extranjero que al de origen nacional. Por otra parte, se prohibió la presencia extranjera en áreas consideradas de seguridad nacional, como servicios públicos y medios de comunicación.

El caudaloso retiro de utilidades por parte de empresas extranjeras operando en nuestro país, se registra en la Cuenta Rentas, perteneciente a la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. Naturalmente, toda vez que se amplía el porcentaje de capital extranjero operando en el país, el saldo de la cuenta Rentas se vuelve más deficitario. De todos modos, si bien la condición presentada es inapelable, existen mecanismos de intervención estatal que promueven una convivencia de mutuo beneficio con los capitales extranjeros. Esto es, que se radiquen en aquellos rubros que necesitan un veloz impulso para acelerar el desarrollo, y que la mencionada extracción de utilidades esté regulada y acotada. Esto es, obligar a las empresas extranjeras a reinvertir en la producción para cumplimentar con el objetivo de impulsar el desarrollo y el empleo, y para reducir el déficit financiero de la cuenta Rentas. Los contratos pueden incluir tres años de prohibición de retiro de ganancias, para luego permitir porcentajes crecientes hasta un máximo del 30%, a condición de incrementar las inversiones productivas dentro de nuestro propio país.

Pero en 1976, luego de la finalización del modelo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, la inversión extranjera se focalizó en los sectores industriales en forma notoria, en términos porcentuales de más del 67% del total de la misma. Luego, un poco más del 10% de la inversión extranjera directa estaba focalizada en entidades financieras y bancos y, en tercer lugar, en más de 6%, vinculada con la agricultura y la pesca. En cambio, la distribución de las inversiones extranjeras directas durante la década del 80', muestra una caída en la inversión en la industria manufacturera (principalmente impulsada por la industria química y petroquímica, y también metálicas) acompañada por la caída de casi 4 puntos en agricultura y pesca. Estas caídas absolutas y relativas van a redireccionarse hacia otros sectores tales como la minería, petróleo y gas (con una variación superior a los 20 puntos) y fundamentalmente a entidades financieras y bancos.

Para ese entonces, la incidencia de los grupos económicos, con el 17,8% de las ventas totales de ese año, superaba a los de la burguesía nacional, que pasaron del 28,3% en 1958 al 12,7%, aunque cabe destacar que su piso fue el 9,8% de 1969, último año de

Krieger Vasena como ministro de Economía. Estas empresas locales, que retrocedieron durante la segunda ISI debido a la reducida expansión de las actividades en las que operaban, estaban mayormente insertas en ramas industriales que tuvieron poco crecimiento, producto de los cambios estructurales durante la gestión de Krieger Vasena que produjeron la desnacionalización de empresas.

Además, las firmas locales eran las de mayor intensidad en la utilización de mano de obra (requerimientos de empleo por millón de pesos producido), y sus establecimientos tenían una productividad, valor de producción y ocupación media que sistemáticamente estaba por debajo del promedio del conjunto industrial. Sus valores se encontraban por debajo de las demás fracciones industriales y las empresas estatales, pues, en general, no controlaban las actividades que constituían los núcleos técnico-económico de los bloques sectoriales o cadenas productivas, ni la mayoría de las veces operaban en las ramas de actividad más dinámicas durante esta ISI.

Las empresas estatales, en promedio, controlaban los establecimientos industriales de mayor tamaño, ya sea por valor de producción como por ocupación, pero en términos de productividad, si bien superaban a la burguesía nacional, eran más reducidas en comparación con las firmas extranjeras y grupos económicos. El hecho de que las empresas estatales y de la burguesía nacional eran las que más requerimientos de empleos tenían, es un aspecto clave para entender la desocupación durante los '90, cuando la declinación de esta segunda confluye con la política de privatización de las empresas estatales de aquella época.

La burguesía nacional fue marginada del núcleo estratégico de las grandes firmas, que eran las que tenían la capacidad de conducir al conjunto de la producción industrial en tanto, en términos generales, constituían los núcleos técnicos y económicos de los bloques sectoriales o cadenas productivas más relevantes de la economía. Por ese motivo es que las grandes firmas industriales extranjeras eran las que definían la estructura de precios relativos, la relación con la estructura estatal y la incorporación de tecnología, entre otros.

La actividad industrial con mayor afluencia de capitales extranjeros es la de alimentos, bebidas y tabaco (con un incremento extraordinario de más de 20 puntos). Fundamentalmente se conforman industrias exportadoras. Las mismas explotan recursos naturales, pero ya no para abastecer el mercado interno como en la ISI, sino para abastecer al mercado mundial.

Se vuelve indispensable atender a un mecanismo nocivo en relación con los capitales extranjeros, para lo cual se distingue a los capitales productivos de los capitales financieros. Los capitales productivos son los que realizan inversiones en la producción de bienes y servicios, asentándose físicamente en el país y generando ampliación de la actividad y el empleo. Contrariamente, los capitales financieros ingresan sólo al circuito financiero, sin generar producción, ni actividad, ni empleo, y sólo engordándose a sí mismos.

Pero claro, si un capital ingresa al país, y se retira más abultado, es porque se llevó algo que no traía, en otras palabras, efectuó una extracción al país. Fue el mecanismo conocido como la “bicicleta financiera”. Estos capitales financieros especulativos ingresan dólares, los cambian por pesos que colocan en herramientas financieras a elevadas tasas de interés, que les permiten multiplicarse rápidamente y sin esfuerzo alguno. Una vez que la capitalización alcanzó el tamaño esperado, puede volverse libremente a dólares y retirarse del país.

Los efectos destructivos que padece el conjunto del país por el enriquecimiento de estos capitales financieros conllevan distintas aristas. Por un lado, lo mencionado, si ingresan 100 millones de dólares y se retiran 130 millones de dólares, sin generar ni actividad ni empleo, esa plata fue extraída de nuestro país. Es decir, sólo atendiendo a ese aspecto, los capitales financieros le robaron 30 millones de dólares por cada 100 millones que ingresaron. Aunque en realidad el daño ocasionado es mucho más profundo y doloroso.

Ese dinero se obtiene rápidamente de endeudamiento externo, lo cual generará en el futuro un drenaje penoso a través de la cuenta Rentas, que contabiliza el pago de intereses de la deuda externa. En un sentido, destacamos el rojo financiero que esto produce, pero, además, debe comprenderse su efecto sobre la actividad y los efectos adversos sobre la distribución del ingreso. Esto es, entender que todo pago de intereses de deuda a los acreedores del exterior, se deja de invertir en la propia sociedad. Vale decir que, si la recaudación del Estado a través de sus impuestos fue de 100, y deben pagarse 20 de intereses al exterior, sólo quedan 80 para inversión social. Pero, además, la elevación de las tasas de interés que permite la rápida capitalización de los capitales financieros ejerce un efecto destructivo sobre la actividad económica real, ya que la suba de las tasas de interés encarece el crédito tanto para el consumo como para la inversión, además de hacerse impagable el consumo en cuotas. La consecuencia es vivida como un golpe que detiene la actividad productiva, aumentando el desempleo e

incrementando la desigualdad, condiciones que ocurren toda vez que se incrementa la concentración de riqueza a manos de las corporaciones dominantes.

Es importante tener esto presente porque el poder concentrado tiene diversos mecanismos para engordar su riqueza. En todas sus versiones castiga a los pueblos, pero la más dura de sus modalidades es, sin lugar a duda, la financiera. Esto es incuestionable ya que la concentración económica en la producción va ligada a la actividad, al empleo e incluso puede estar asociada al desarrollo. El punto para destacar es que el circuito financiero sólo engorda las riquezas de los especuladores que colocan su capital en esa timba, sin generar ni producción, ni empleo, sino que, por el contrario, lo disminuyen en consecuencia de las relaciones previamente detalladas.

Lamentablemente, la historia de los acontecimientos nos pone en conocimiento que, a partir de la década de 1960, y especialmente durante la subsiguiente, el capital financiero se ha erigido en dominante.

Hacia fines de la década del 60 en las economías centrales comienzan a verse afectados los márgenes de ganancia de los capitalistas. Esto trajo un descenso de la inversión y por consiguiente un descenso en la productividad. Por ese entonces los sindicatos habían tomado cierto protagonismo, con lo cual el aumento de la ganancia por medio de la elevación del grado de explotación resultaba inicialmente inviable. Aquí es donde el capital productivo rompe la alianza con la clase trabajadora y se empieza a volcar progresivamente al capital financiero. Al son de los hechos comienza a difundirse con fuerza la ideología neoliberal.

En este contexto de crecimiento generalizado, a comienzos de la década del '70 Estados Unidos comienza a perder terreno por su propia pérdida de competitividad, lo que desemboca en el abandono del patrón oro. Esto se traduce en una severa devaluación de la moneda estadounidense, lo cual trae aparejado que el precio del petróleo se cuadruple en el corto plazo junto con un fuerte proceso inflacionario. Este excedente generado por precios en alza es depositado en los bancos de los países centrales. Se origina así la aparición de los petrodólares que posteriormente son prestados a la periferia. Las ideas neoliberales alcanzan una difusión en todo el mundo capitalista, llamando a lograr una mayor tasa de explotación en los trabajadores para así lograr una mayor tasa de ganancia. Cobra fuerza la idea de que el Estado vea reducidos notablemente sus márgenes de acción ya que el mismo no permitía que el mercado se

autorregule, dado que con su intervención generaba desequilibrios perjudiciales para la economía e ineficiencia.

Pasando en limpio, la acumulación de los petrodólares propició la moción de prestarlos a los países emergentes a bajo costo. Pero claro, como era de presumir, las tasas de interés habrían de incrementarse para transformar las deudas en impagables y hacer que los préstamos se transformen en un mecanismo de sometimiento sobre los países que se proponían crecer. Los imperialismos y colonialismos del mundo encontraron su herramienta de dominación perpetua a través del endeudamiento impagable. La presión ejercida sobre los deudores se vuelve un mecanismo de sometimiento que maneja hasta las más profundas relaciones internas.

Pocos años después de la ruptura del acuerdo de Bretton Woods en 1971, se dio un cambio fundamental en el plano de los sistemas financieros. Desde inicios de los años ochenta, los gobiernos de los países centrales dispusieron la liberalización de las cuentas de capital. La ampliación de la libertad en el movimiento de capitales fue fundamental para que las empresas pudiesen invertir fuera de sus fronteras, interconectar financieramente sus subsidiarias y luego repatriar sus ganancias.

En Argentina, la dictadura de 1976 tomó el gobierno por la fuerza, para poner en marcha el plan de desindustrialización y dependencia más perverso de nuestra historia. En el caso del centro, los gobiernos neoliberales más destacados fueron el de Reagan en Estados Unidos y el de Thatcher en el Reino Unido, algunos años después de la experiencia latinoamericana. Chesnais destaca de estos gobiernos norteamericanos y británicos “el nacimiento del sistema contemporáneo de finanzas liberalizadas y mundializadas” que puso fin al control de movimientos de capitales con el extranjero”.

La apertura económica, sin duda, afectó a gran parte de la periferia dado que permitió el ingreso de bienes de consumo del centro con alto valor agregado, pero a menor precio que el de las industrias menos eficientes. A la inversa ocurrió con el centro que logró colocar cantidad de productos manufacturados a la periferia. En términos financieros ocurrió algo similar, la periferia fue la receptora del excedente y llegó a niveles de endeudamientos históricos. Para poder seguir contrayendo deuda que permitiera pagar las deudas anteriores y seguir compensando el déficit de la balanza comercial, la periferia seguía endeudándose. Para autorizar nuevos préstamos, el centro, por medio del FMI, exigía la implementación de “recetas neoliberales” que lógicamente agravaban el problema y generaban un espiral de endeudamiento.

Corresponde aclarar, por cierto, que el grado de competitividad no siempre proviene de la eficiencia en términos de productividad, sino que también suele provenir de los bajos costos laborales causados por monedas subvaluadas. Con esta condición, países del sur de Asia, en los cuales el salario se halla extremadamente devaluado, producen a costos muy bajos, frente a los cuales es imposible competir para industrias de países con salarios más elevados. El caso de comparar la industria argentina contra la del sudeste asiático es lo que mejor permite explicar esta cuestión. El trabajo en países como Malasia se encuentra casi al límite de la esclavitud, dadas su escasa remuneración y sus largas jornadas laborales. El costo de producción a medida homogénea resulta mucho más barato que el de Argentina que, si bien es un país con elevada inequidad, lo es mucho menos que los del sudeste asiático. En este escenario, la liberación comercial desprotege la industria argentina, que no puede competir con los bajos costos asiáticos. Esto produce la destrucción de la industria y el empleo argentino.

El período 1976 – 1983 significó para Argentina un ciclo de un nivel de destrucción hasta el momento desconocido. La puesta en funcionamiento del modelo de valorización financiera, con la bicicleta financiera como mecanismo de saqueo, más el veloz endeudamiento y la apertura indiscriminada de las importaciones, llevaron a un resultado previsible a partir de las descripciones efectuadas. La consecuencia no fue otra que el aumento del desempleo y la pobreza, con la simultánea destrucción de la industria nacional, coexistente con un nivel de endeudamiento que haría arrodillar al país frente a las imposiciones externas.

Durante los años 90, con la caída del muro de Berlín, el neoliberalismo volvió a tomar impulso y profundizó sus alcances. Tal es así que “ganó” la batalla ideológica en distintos países tales como la Argentina, donde democráticamente por medio de la presidencia de Menem se llegaron a implementar las políticas neoliberales. Si bien es verdad que Menem ganó las elecciones prometiendo un modelo productivo, industrial y revolucionario frente al nuevo orden mundial imperante, desde el primer día su gobierno escogió la dirección exactamente opuesta a sus promesas: apertura indiscriminada a las importaciones, desregulación financiera, eliminación del manejo de la economía por parte del Estado, privatización de las empresas de servicios públicos, inicio de una salvaje extranjerización y concentración económica, entre otras.

Ya se ha mencionado el efecto de cada una de las mencionadas en el párrafo precedente, que causan un terrible deterioro económico, financiero, social y cultural. Lo que ocurrió fue que, al lanzarse todo ese plan simultáneo y conjunto, se lo puede leer

como la continuación del plan de la dictadura que comenzó en 1976 y finalizó en 1983 con las elecciones y la llegada al poder de Raúl Alfonsín. Los enunciados del por entonces ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz, del 2 de abril de 1976, son totalmente elocuentes con ese plan: liberación de las exportaciones e importaciones, liberación del dólar, privatizaciones, reducción del gasto superfluo del Estado, eliminación de la regulación estatal y otras medidas que están justamente en línea con el modelo económico aplicado por el gobierno de Menem.

A nivel macroeconómico significó un descalabro absoluto. La apertura de las importaciones con eliminación de aranceles desprotegió la industria y aumentó el desempleo, mientras que la liberación de las exportaciones con eliminación de retenciones permitió concentrar el poder económico, financiero y político a manos de las corporaciones exportadoras: todo esto no hizo más que desfinanciar al Estado. Las privatizaciones abrieron un drenaje financiero mortal, avalado por el decreto Ley N° 23.697 de 1989: "El Poder Ejecutivo dictará las normas reglamentarias que sean necesarias con el fin de facilitar la remisión de utilidades de inversiones extranjeras". De esta manera, las empresas extranjeras, lejos de propender al desarrollo económico y laboral de la Argentina, se convirtieron en un mecanismo de extracción de divisas sin límite. La reducción del gasto del Estado propuesto y aplicado por la dictadura, y por el gobierno de Menem, se basaron en el ajuste permanente y el recorte deshumanizado de la inversión social que estimula la actividad y compensa las desigualdades de la organización económica capitalista.

Una de las políticas neoliberales es la libre movilidad de capitales, algo que beneficia enormemente a las transnacionales que van en búsqueda del lugar con el menor costo laboral para producir y así mejorar sus beneficios. A su vez, una vez realizada la inversión en dicho lugar, ejercen presión sobre esa nación periférica con la amenaza de retirar la inversión dada la libre movilidad de capitales. La autonomía de los Estados se ve afectada inevitablemente.

Todo lo antes mencionado no podría terminar de concluir su cometido si no existiese la apertura comercial necesaria para introducir libremente la mercancía producida por los grandes capitales en los distintos países. Esto produjo la destrucción del tejido industrial de los países periféricos que tenían una industria que difícilmente podía competir con los grandes capitales mundiales. Al comenzar a destruirse las industrias locales, comenzaron los despidos y por ende el aumento de la desocupación. A su vez la balanza comercial de los países periféricos era año tras año más deficitaria lo que generaba una

necesidad de divisas extranjeras que sólo podían conseguirse con el endeudamiento internacional.

Las desregulaciones se enmarcaron en un contexto institucional débil que fomentaban los monopolios a causa de la ausencia de legislaciones en contra de la concentración económica, sobre todo en la periferia. Los recursos fueron trasladados de los Estados a merced de los grupos concentrados. Las desregulaciones no indujeron a la competencia, sino a la concentración.

Existen numerosos elementos que ameritan su mención, complementando a los ya expuesto previamente, dentro de los cuales, la Ley de Convertibilidad emerge como el más imprescindible de resaltar. Esto significaba, en consonancia con la adherencia del gobierno de Carlos Menem al Consenso de Washington, el establecimiento de un tipo de cambio fijo e igual a uno, atado a la denominada “Caja de Conversión”. Esto es, que cada peso en circulación tenía que estar respaldado por un dólar en reservas. Por lo tanto, para poder emitir un peso adicional, debía ingresar un dólar adicional.

Según la organización financiera, económica y comercial impuesta, empeoró la situación financiera del país, lo que causaba una pérdida constante de dólares. La liberación comercial con la apertura indiscriminada de las importaciones con eliminación de aranceles generó un déficit permanente en la Balanza Comercial, cuenta Mercancías. La cuenta Servicios también padeció un incrementado déficit al privatizar nuestra aerolínea de bandera y abaratar el costo relativo del turismo en el exterior, a partir del dólar barato y congelado. La cuenta Rentas se volvió un grifo de salida de divisas cuyo caudal significó un desangre mortal, a partir del retiro de utilidades por parte de las empresas extranjeras y el pago de intereses de una deuda externa creciente.

Solamente con este breve resumen, puede fácilmente deducirse que la única forma de sostener el uno a uno, la convertibilidad, la caja de conversión y la estabilidad cambiaria e inflacionaria, era el ingreso de divisas provenientes de incrementar el endeudamiento. En pocas palabras, la convertibilidad fue sostenida por un endeudamiento creciente. Así las cosas, duraría hasta el momento en el que nos dejen de prestar, cosa que, finalmente, ocurrió.

El marco macro puede explicarse con el aumento del desempleo, desde abril de 1991, cuando inicia la convertibilidad, hasta fines de 1995, desde el 7% hasta el 18%. El endeudamiento externo se multiplicó por dos veces y media, pasando de, en números

redondeados, 60.000 millones de dólares a 150.000 millones de dólares desde 1989 hasta 1999, y luego ascendiendo hasta los 220.000 millones de dólares al momento de la explosión del 2001, lo que da muerte a la convertibilidad en diciembre de ese año, sentenciando su acta de defunción en enero de 2002.

Evidentemente, si la sociedad se volvió más pobre, es porque los grupos concentrados se volvieron más ricos. Esta enunciación resulta oportuna como marco para explicar el detalle de los acontecimientos. A veces las explicaciones redundantes clarifican, por cuanto no son obsoletas, sino que contribuyen a evidenciar relaciones y características, en este caso, de modelos económicos y de organización social de las sociedades. Si la riqueza es de 400.000 y al inicio de un período, el 15% más rico posee 100.000, quedando 300.000 para el 85% no rico, y luego del período, con la misma riqueza total, el 85% no rico se quedó con 250.000, es porque el 15% más rico pasó a poseer 150.000. Esto es concentración. Su contraria es la distribución de ingresos.

Si bien es cierto que la salida de la Convertibilidad, en enero del 2002, fue un alivio para la economía argentina, la salida misma, por cómo fue manejada, también significó un deterioro muy grande en términos distributivos. La convertibilidad había terminado con un corralito devenido en corralón, en el cual los bancos tenían incautados los ahorros de la gente.

La ficción de la convertibilidad, que igualó al peso con el dólar, permitía a la población depositar pesos y que esos ahorros sean considerados dólares. La cuestión es que la salida de la convertibilidad terminó con eso de manera inmediata y los bancos devolvieron pesos, valuados a 1,40 peso por dólar, cuando el precio del dólar estaba en 3 pesos. La situación era desbordante de incertidumbre, por lo cual, nadie que tenía pesos quería conservarlos. Además, desde los últimos meses de la convertibilidad se habían emitido cuasi monedas llamadas patacones y lecop, lecor. entre otras. Es decir, todas las personas, de todas las clases socioeconómicas, tenían en sus billeteras papelitos de distintos colores. Todos tenían dólares, pesos, patacones, lecop y demás papelitos de diferentes colores. La expectativa era inflacionaria con temor a hiperinflación. Entonces, la voracidad por volver a tener dólares precipitó los acontecimientos.

Así, independientemente del confuso origen, es decir, si era peso o dólar, quien retiraba del banco 1.000 dólares recibía 1.400 pesos, al volver a cambiarlo por dólares en la casa de cambio ubicada cerca del banco, en donde el tipo de cambio era 2,80 (para redondear

la explicación), pasaba a tener 500 dólares. Esto se llamó “pesificación asimétrica”, porque todo el costo de la salida de la convertibilidad lo pagó la gente, aliviando a los bancos de todo costo.

En definitiva, las deudas con el sistema financiero fueron pesificadas a razón de un peso por dólar, pero los depósitos en moneda extranjera fueron convertidos por las entidades financieras a razón de \$1,40 = US\$ 1,00. La diferencia fue asumida por el Gobierno con un bono para intentar compensar dicha “asimetría”. Posteriores modificaciones permitieron una conversión de deudas en moneda extranjera más amplia, generando una sustancial licuación de pasivos.

Por el contrario, el gobierno transitorio de Duhalde, que terminó a cargo del Poder Ejecutivo luego de la renuncia de De La Rúa y de cuatro que lo sucedieron en el transcurso de una semana, les entregó bonos a los bancos. Esos bonos fueron pagados por el conjunto del pueblo argentino durante diez años a través de los impuestos. Como se ve, es un caso muy claro de concentración económica. Pasando en limpio, con la complicidad del Gobierno, los bancos le robaron a la gente bajo el amparo de la ley.

Por cierto, la salida de la convertibilidad fue igualmente un alivio para el país, ya que el encarecimiento del dólar volvió a recobrar competitividad para la industria argentina, que inmediatamente comenzó su recuperación. Primero, claro está, la industria liviana fue la que inició la vuelta a la actividad, dentro de la cual fue muy visible la reactivación del rubro textil. Pero la elevación del tipo de cambio de 1 a 3 y luego a 4 pesos por dólar, repercutió en el nivel general de precios. A pesar de que había un desempleo cercano al 27% y una pobreza mayor al 50%, la estampida del dólar arrastró consigo a los precios de los bienes, causando una inflación cercana al 40%, con lo cual siguió deteriorándose el poder adquisitivo de los sectores medios.

Se recuerda oportunamente que, durante la convertibilidad, con el precio del dólar clavado en un peso, prácticamente no hubo inflación. Y, contrariamente, como la destrucción de la actividad, del consumo y de la producción llevaron a un nivel de pobreza sin precedentes, los últimos años de la convertibilidad se vivieron con deflación. Esto es, que el nivel general de precios tendía a la baja. Las empresas bajaban los precios para liquidar sus existencias antes de cerrar. Fue caótico. Por si fuera poco, tras lo descrito, la salida de la convertibilidad también fue caótica.

Este marco descrito da lugar para comprender mejor cómo se fueron dando los mecanismos de concentración económica a manos de los bancos y de las corporaciones transnacionales. Las investigaciones de *Azpiazu, Basualdo, Arceo, Wainer (2009)* sostienen que el peso de la cúpula industrial entre 1995 y 2007 en el sector manufacturero revela un crecimiento sostenido e ininterrumpido. El fenómeno de la concentración industrial se acentúa significativamente a partir de 1998, y se incrementa abruptamente en 2002, para luego estabilizarse en un estadio inferior, pero por encima del predominante durante la segunda mitad de los 90. Es decir, lejos de haberse revertido el proceso de concentración, las 200 empresas más grandes aumentaron su participación en el conjunto de la producción argentina. Dentro de estas hay una creciente polarización al interior de la cúpula empresarial ya que las 50 empresas más grandes aumentan su protagonismo. Se trataría entonces de un proceso de concentración conjuntamente con un proceso de centralización.

Este proceso queda a la vista al analizar a la cúpula empresarial. Las ventas agregadas de las 200 empresas más grandes del país se incrementaron a una tasa media anual acumulativa del 12,6% entre 1991 y 2005. Si tenemos en cuenta la variación de precios, o sea consideramos el desempeño a precios constantes, el ritmo de crecimiento es del 5,2% anual al aplicar un deflactor común a todas ellas (Índice de Precios Internos al por Mayor). Las ventas de esas firmas en el mercado interno, a precios corrientes, aumentaron 10,5% anual acumulativo, apenas por debajo de su facturación agregada, mientras que sus exportaciones lo hicieron a un 20,1% anual.

De la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC, se extrae que entre 1993 y 2005 las 200 empresas más grandes del país tuvieron una participación promedio del 42% en el valor agregado bruto, con 40,2% en 2005 y 44,1% en 2002. El PBI a precios corrientes creció, entre 1991 y 2005, un 8,5% anual, poco menos de las dos terceras partes del ritmo evidenciado por las ventas de la cúpula. Esas 200 empresas representaban el 26-28% del PBI durante 1991-1994, y 50% entre 2002 y 2005, con un atípico 2002, tras la devaluación, con 58,9%.

En 2002, a valores corrientes, las ventas de la cúpula se incrementaron en un 85,6%, mientras que el PBI lo hizo solo un 16,3%. Al mismo tiempo, a partir de 2002, con fuerte devaluación, alta inflación y retracción de la economía interna, la cúpula aumenta fuertemente sus exportaciones: el 51,1% del incremento es explicado por este factor. Con 50,5%, tres veces más que la suba del PBI anual, el alza es enorme también en el mercado interno.

Si bien no se revirtió, esta tendencia perdió intensidad. De hecho, es importante destacar que, en el 2003, cuando el PBI a precios corrientes se incrementó un 20,3%, las ventas agregadas de la cúpula lo hicieron solo un 4%, y en el mercado interno cayeron un 4,9%. Entre 2001 y 2005, la tasa de crecimiento media del PBI a precios corrientes fue del 18,6% anual acumulativo, mientras que la de la cúpula fue del 27,7% anual (durante la convertibilidad el ritmo fue de 4,9% y 8,4% respectivamente). Se puede afirmar que, en la posconvertibilidad, aunque a un ritmo menor, la cúpula concentró aún más la riqueza.

El sesgo creciente de la presencia de la cúpula en las exportaciones comienza entre el 94 y el 99, tras un fuerte crecimiento en el 92 para luego decaer, pero en niveles muy por encima del 91. En 2000-2001, ante el retraso cambiario, las mayores firmas pierden, de manera ligera, participación relativa, sobre todo buena parte de las comercializadoras de granos y aceiteras, así como las automotrices.

A partir de 2002, la cúpula se beneficia de un contexto internacional muy favorable para que exporten: a principios de los 90 exportaban el 49,5% del total del país, y en 2005 ese porcentaje pasó a ser del 80%. El crecimiento al 11% anual acumulativo de las exportaciones entre 2001 y 2005 tiene en la cúpula su principal sustento: ese 11% se transforma en 17% si sólo tenemos en cuenta a dichas empresas.

La cúpula explota su potencialidad exportadora y su capacidad de fijación de precios en el primer año de la salida de la convertibilidad. Entre los principales factores que explican, según estos autores, esa mayor concentración económica se destaca: el incremento de la tasa de explotación a partir de la drástica caída del salario real luego de la devaluación, la acelerada centralización de capitales que favoreció al poder económico consolidado, la captación excedente de las Ramas Altamente Concentradas a través de la fijación oligopólica de precios, la integración de compañías de la elite a unidades económicas complejas de tipo *Holding* que disponen de un amplio abanico de posibilidades en materia productiva, tecnológica, comercial y financiera, los privilegios estatales que recibieron varias de las empresas que integran las 200 de mayor facturación del país (promoción de inversiones, régimen preferencial para la industria automotriz, programas de promoción industrial en distintas provincias y diversos subsidios estatales). En este sentido se observa que los recursos estatales, por ejemplo, los créditos bancarios, lejos de contribuir al desarrollo de las Pymes, terminaron favoreciendo los procesos de concentración del capital. Otro factor explicativo sería el escaso control gubernamental sobre las fusiones y adquisiciones y ante las prácticas

desleales y anticompetitivas (Ley 25.156). También influye la inserción de varias de las firmas líderes en los sectores de actividad más favorecidos por la orientación del esquema económico a partir de la salida de la convertibilidad. Finalmente, por la importante y creciente inserción exportadora de la mayoría de los oligopolios fabriles líderes, fenómeno que asumió particular intensidad en la posconvertibilidad a favor del dólar alto y la reducción de los costos salariales.

En definitiva, en la posconvertibilidad tuvo lugar un fuerte proceso de concentración económica a favor de la élite empresarial. Como resultado este conjunto reducido de grandes agentes económicos aumentó su participación en el ingreso nacional, afianzó aún más su control sobre la captación de divisas y reforzó su capacidad de veto sobre el funcionamiento del aparato estatal.

En cuanto a la rentabilidad de la cúpula, la misma es casi nula entre 1991 y 1992, pero entre 1993 y 1995 aumenta considerablemente. La caída del "1 a 1", la devaluación, los intensos reajustes de la estructura de precios relativos y una casi insostenible deuda en dólares, incluso para corporaciones líderes, conllevó a una profunda caída de la economía doméstica.

Con los precios relativos reordenados, la baja de los costos laborales, precios internacionales en alza y una sostenida recuperación del mercado interno, a partir de 2003 la tasa de rentabilidad de la cúpula se coloca muy por encima de la de la década de los 90. La tasa de 2003-2005, del 8,93%, es 160% superior a la de 1995-2001, y 150% en comparación con 1995, la más alta del período 1991-2001.

Además de la creciente concentración, *Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011)* afirman que en los años recientes no se logró revertir uno de los rasgos evidenciados desde mediados de la década de 1990: el elevado nivel de extranjerización de la cúpula industrial.

Entre 1995 y 2001 tuvieron lugar algunos de los mayores cambios en la propiedad del gran capital industrial de la historia argentina contemporánea tanto por la cantidad de operaciones como por los montos involucrados. De allí se percibe una significativa disminución en el peso relativo dentro de la élite de las asociaciones de capital y las empresas nacionales.

Durante la convertibilidad, la cúpula atraviesa dos procesos: la pérdida de participación de las asociaciones (por ejemplo YPF, Autolatina, Ciadea, Sevel) y la reducción de la

participación de los grupos económicos, los cuales vendieron sus compañías a capitales extranjeros (Astra, Bagley, Canale e Indupa, entre otras). De modo que, entre 1995 y 2001, la creciente concentración de la producción se conjugó con una extraordinaria centralización y desnacionalización del gran capital manufacturero. Dicho proceso estuvo asociado a ciertas ventajas de localización al capital transnacional, ventajas que en general se han mantenido en la posconvertibilidad.

En la etapa de posconvertibilidad prosiguió el desplazamiento de empresas nacionales de la cúpula, fenómeno que no se reproduce en términos de su participación en las ventas agregadas a favor de la creciente consolidación de algunos grandes grupos nacionales con una fuerte presencia exportadora (Arcor, Ledesma, Pérez Companc y Techint, entre los más destacados). En 2008 más del 70% de las empresas líderes y de los montos facturados por estas quedaron en manos del capital extranjero. Entre 2001 y 2005 hubo una caída de la participación de las firmas nacionales en la cúpula empresarial de las 200 mayores empresas, y un aumento de la influencia extranjera. La participación de capitales extranjeros en la cúpula era del 54% en 2001 y pasó al 59% en 2005. Como mencionamos, para algunas empresas, incluso líderes, cuyos ingresos mayoritarios no provenían de las exportaciones, la deuda en dólares contraída durante la convertibilidad se tornó insostenible.

Ese notable grado de transnacionalización de una elite empresarial sectorial que, al mismo tiempo, explica una proporción creciente de una también creciente producción industrial, reconoce varios factores explicativos, aunque de distinta intensidad en términos de sus impactos agregados. Desde compañías extranjeras que incrementaron sustancialmente sus ventas a partir de la fusión de algunas de sus firmas controladas, hasta la compra de las tenencias accionarias de grandes compañías nacionales oligopólicas en el mercado doméstico. Tales son los casos de, entre otras firmas, los frigoríficos Swift, Finexcor y Quickfood, la cementera Loma Negra, la cervecería Quilmes, uno de los integrantes del duopolio siderúrgico local, Acindar, y la textil Alpargatas. Las empresas nacionales se repliegan en las actividades relacionadas con los recursos naturales y la fuga de capitales es favorecida por el superávit comercial: otros dos elementos que marcan la continuidad con respecto a la década anterior.

Esta concentración provocó más regresividad distributiva, a pesar del aumento de la productividad. Según el Ministerio de Economía, entre 1992 y 2005 la productividad media del trabajo se incrementó en un 23%, mientras que los salarios medios reales

decaeron el 9,1%: el empresariado no solo se apropió de la totalidad del excedente, sino también del que devino de la caída del salario de los trabajadores.

En 1992 y 1993 los salarios crecen por encima de la productividad del trabajo, aunque esto apenas logra morigerar un poco la situación con respecto a las hiperinflaciones de años anteriores. Luego, hasta 1997, la productividad sigue creciendo, pero los salarios van en baja. En 2002, ante una caída de los salarios de más del 25%, la productividad lo hace en solo un 5,6%, lo cual supone un incremento en la apropiación del excedente por parte del capital de casi 50 mil millones de pesos de 2005.

En 2003 la brecha se amplió más, con un pequeño crecimiento de la productividad del 0,03%, y una caída salarial del 3,3%. A partir de allí se evidencia una mejora de los salarios que, de todas maneras, conllevó una captura del excedente por parte del capital del orden de los 55.000 millones de pesos de 2005 anuales.

Durante la convertibilidad la productividad se incrementó en un 20,9%, y los salarios sólo lo hicieron en un 10%. A partir de la devaluación, hubo un ligero crecimiento productivo, del 1,8% entre 2001 y 2005, pero una contracción salarial del 17,3%.

Una de las industrias en las que la regresividad distributiva fue mayor que la del promedio fue la manufacturera. Según la Encuesta Mensual Industrial del INDEC, entre 1993 y 2005, la productividad por obrero ocupado en este sector se incrementó un 51,1%, y el costo salarial se contrajo 22,1%. Con la implosión de la convertibilidad, en 2002 la productividad cayó al 0,4%, pero los salarios en un 37,8.

Según la Encuesta Nacional a Grandes Empresas, las mayores 500 del país, que el INDEC realiza anualmente, se ve que entre 1993 y 2001 el crecimiento de la productividad es del 55%, pero los salarios lo hacen al 23,7%, con una pérdida de 7 puntos de estos últimos en el valor agregado generado por las 500 mayores firmas. Entre 2001 y 2005 la brecha se amplía y cae la participación del salario en el valor agregado: aumento del 180% en la productividad y salarios en un 66,2%, y la importancia de estos últimos en el valor agregado se contrae más de 11 puntos porcentuales en 4 años, y entre 1993 (35%) y 2005 (16,7%) perdieron casi 20 puntos.

Otro aspecto a tener en cuenta es que la recuperación del salario dentro de las 500 mayores empresas es menos intensa que en el de la economía en su conjunto. Entre 2001 y 2005, en valores absolutos, la cúpula no generó nuevos puestos de trabajo,

mientras que el conjunto de la economía se expandió, lo que explica la principal vía de recuperación de los salarios.

En 2002, el valor agregado de las 500 mayores firmas creció, a precios corrientes, un 75,6%, y el salario apenas 1,7%, con una caída del 5,8% en la ocupación, y por tanto un incremento de la productividad del 86,4%. Esa regresividad constituye el soporte y sustento esencial de las ganancias extraordinarias de quienes fueron parte de la resolución devaluatoria. Recién en 2005 hubo una leve mejoría de la equidad distributiva dentro de las 500 grandes.

Según marcan Azpiazu y Schorr en *“Reactivación de la Industria Argentina, Concentración, Extranjerización y crecientes desequilibrios comerciales con Brasil”* (2010), las grandes empresas locales ya eran oligopólicas en un mercado interno reactivado y con grandes posibilidades de crecimiento por su inserción exportadora. Esto último, aparentemente generaba reticencias que contrastaban con las intenciones de varios actores transnacionales que, tras la intensa centralización del capital, decidieron ser centrales en el proceso económico argentino, con un poder de veto determinante en el funcionamiento estatal. El perfil sectorial que ha tendido a consolidarse en la nueva fase expansiva industrial es similar al anterior por medio de agroindustrias, automotrices y el enclave ensamblador de Tierra Del Fuego.

A su vez y contrariamente con lo que podría pensarse, según Wainer y Schorr en *“Concentración y Extranjerización del capital en la Argentina reciente”*, el perfil tecnológico con el proceso de extranjerización no se vería modificado o en todo caso se vio deteriorado. Los avances tecnológicos por lo general se aprovechaban en los países centrales mientras que en los no desarrollados recibían tecnología más antigua. De hecho, las empresas más extranjerizadas tienen una propensión a importar mayor cantidad de maquinarias que las empresas locales lo cual agrava la necesidad de divisas.

Los grupos económicos

Los grupos económicos diversificados fueron a lo largo de casi ciento cincuenta años, una forma organizacional predominante entre las grandes empresas locales de capital privado, tanto en Argentina como en América Latina.

El Dr. Ermida Uriarte, consejero de la OIT, define al grupo económico como el conjunto de empresas formal y aparentemente independientes que están, sin embargo,

recíprocamente entrelazadas al punto de formar un todo complejo pero compacto, en cuanto responde a un mismo interés.

Se trata de grupos de interés económico que operan por medio de una unión de distintas empresas que no están fusionadas, aunque tienen intereses comunes, resultando el grupo en su conjunto el verdadero empleador.

Una empresa forma parte de un grupo económico si es controlante o es controlada por otra empresa. Es decir, cuando participa en forma directa o por intermedio de otra empresa, a su vez controlada, en más del 50 % del capital de la primera o cuando otra empresa participa en más del 50% de su capital.

Se considera como grupo económico al conjunto de empresas, cualquiera sea su actividad u objeto social, que están sujetas al control de una misma persona natural o jurídica o de un mismo conjunto de personas naturales o jurídicas.

Entre los trabajos que analizan a los grupos económicos argentinos encontramos el de María Inés Barbero. En su trabajo titulado *Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX)*, sostiene que los primeros grupos económicos diversificados surgieron en la Argentina durante el período de la gran expansión agroexportadora y en la década del '50 fueron surgiendo nuevos grupos económicos, que ya en los años '70 figuraban en los rankings de las mayores cien empresas industriales del país.

La lista de los mayores nuevos grupos incluía tres segmentos, de acuerdo con su facturación. El primero, con ventas por más de 1000 millones de dólares anuales, estaba integrado por seis grupos: Bunge y Born, Techint, SOCMA, Pérez Companc, Sociedad Comercial del Plata y Coto. El segundo, con una facturación anual de 500 a 1000 millones de dólares, estaba formado por ocho grupos: Clarín, Sancor, Arcor, Quilmes/Bemberg, Roggio, Pescarmona, Acindar y Fate/Aluar. El tercero, con ventas entre 350 y 500 millones de dólares anuales, estaba compuesto por otros cuatro grupos: Alpargatas, Fortabat, Laboratorios Bagó y Bidas.

Barbero (2011) señala que existió una mayor volatilidad y rotación entre los nuevos grupos que entre los más antiguos. Los grupos tradicionales habían logrado adaptarse a la transición entre la etapa agroexportadora y la sustitución de importaciones. Muchos de los nuevos grupos se mantuvieron en actividad y continuaron expandiéndose en el contexto de las reformas pro mercado de los años '90 y de las nuevas oportunidades

ofrecidas por las privatizaciones. Pero un segmento integrado mayoritariamente por grupos de menores dimensiones tuvo una vida efímera. Algunos quebraron o se debilitaron sensiblemente ya en los años '80, mientras que otros desaparecieron o se redujeron en los noventa, al ser comprados por firmas extranjeras o al apostar a una mayor especialización, vendiendo parte de sus activos. La crisis de 2001-2002 afectó profundamente a los grupos económicos. Algunos de ellos fueron adquiridos por empresas extranjeras a lo largo de la última década, tal es el caso de Fortabat, Acindar, Alpargatas, Fortabat, Quilmes, y otros debieron redimensionarse vendiendo parte de sus sociedades, como Pérez Companc, SOCMA, Roggio, Comercial del Plata. Otra investigación centrada en los grupos económicos locales es el de María Alicia Grebol, quien realiza un análisis comparativo entre dos grupos económicos en su trabajo titulado *Los grupos Soldati y Garovaglio y Zorraquín durante la etapa de liberalización económica en los años 90*. Allí sostiene que las respuestas que elaboraron los grupos económicos, así como sus resultados, no sólo dependieron de las dinámicas internas sino también de factores externos como, por ejemplo, la evolución de los sectores en los que participaban.

Entre los rasgos comunes que observó en la comparación afirma en primer lugar, que tanto SCP como G&Z, tuvieron que diseñar estrategias específicas para adaptarse al nuevo entorno que los llevó a experimentar radicales cambios en su perfil productivo. También se caracterizaron por mantener niveles de diversificación bastante marcados, incluso en sectores no relacionados. Otro rasgo que compartieron, y que a la vez los diferencia de los casos que resultaron más exitosos, fue el hecho de no haber diseñado una estrategia expansiva en función de lograr una mejor inserción internacional. Por último, los unió la fragilidad financiera con la que llegaron al final de la década. De hecho, ambos inauguran el nuevo milenio en situación de convocatoria de acreedores. Respecto a los puntos divergentes entre los dos casos la autora sostiene que mientras Soldati participó en casi todas las privatizaciones, G&Z, movido por una lógica más conservadora, no participó en ninguna. En esta misma línea, Soldati adoptó una estrategia mucho más ofensiva de búsqueda de oportunidades. G&Z, en cambio, mantuvo una lógica defensiva, cuando se reconvirtió a la agroindustria lo hizo como una especie de retirada estratégica hacia un sector más protegido de la competencia extranjera. Por último, Soldati siguió una política de expansión ligada al aumento de sus pasivos, mientras que G&Z resultó ser mucho más prudente respecto a su situación financiera.

Según Eduardo Basualdo en *Notas sobre la evolución de los grupos económicos*, durante la década del 80 hay dos procesos relevantes. El primero es un desarrollo manifiesto en las asociaciones de capital y grupos locales. El segundo y más importante, es que se comienzan a establecer asociaciones con empresas transnacionales. El conflicto interno dentro de la cúpula empresarial con los acreedores financieros externos estalló en 1989. Durante la década del 90 se produce una muy acentuada consolidación de la articulación estructural entre los grupos económicos entre sí y de ellos con conglomerados y firmas extranjeras. Este proceso está basado en la privatización de empresas públicas. El papel del estado fue decisivo para las características que asume la privatización en Argentina. Luego del 2003, el núcleo duro de la cúpula empresarial es la que tiene un rol decisivo en el “boom exportador” que experimentó la economía argentina en la posconvertibilidad y, en ese marco, fue central en el sostenimiento de uno de los “pilares del modelo”: el superávit comercial. No sólo se trata de un número muy limitado de grandes compañías que han incrementado su predominio económico, sino que devienen en los actores centrales y decisivos en cuanto a la generación de divisas por la vía del comercio exterior, con el consecuente incremento en su capacidad de veto y coacción sobre el diseño de políticas públicas.

Si bien la significación estructural de los grupos económicos locales no sufrió alteraciones relevantes, en la generalidad de los casos, durante la última década operaron un proceso de repliegue de estos actores hacia un núcleo acotado de actividades muy favorecidas en la posconvertibilidad, como la agroindustria y la elaboración de algunos commodities fabriles. De allí que un puñado de holdings nacionales y, fundamentalmente, las empresas extranjeras constituyan las fracciones dominantes que integran el núcleo duro de las 50 firmas más grandes del país, que han sido los actores centrales en el impulso que experimentó la concentración económica global en la posconvertibilidad (*Basualdo, Schorr, Manzanelli, 2012*)

Un trabajo que toma como objeto de análisis a los grupos económicos locales en relación con el proceso de extranjerización es el de Alejandro Gaggero en *“Fui industrial durante muchos años...”*. *Los Grupos Económicos Nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa*. En él el autor distingue tres períodos en los cuales se produjo una intensa extranjerización al interior de la cúpula empresarial. La primera “oleada” de ventas fue protagonizada por los Grupos Económicos Nacionales que llegaron al momento de las reformas concentrados en actividades muy expuestas a la competencia extranjera. Las operaciones más importantes fueron las transferencias de dos de las principales firmas alimentarias del

país, Terrabusi y Bagley, a las transnacionales Nabisco y Danone respectivamente. Se trataba de dos grupos que en las décadas anteriores no habían basado su crecimiento en la relación con el Estado y que tampoco habían participado en las privatizaciones del gobierno de Carlos Menem. Lo distintivo de estas operaciones fue que se concretaron en 1994, un año de crecimiento económico, y que las firmas no atravesaban una situación financiera difícil. El factor decisivo en este caso parece estar relacionado con la entrada inminente al país de los grandes competidores mundiales. Los dirigentes de ambas firmas decidieron vender tempranamente ante una generosa oferta de las transnacionales interesadas: Danone pagó 240 millones de dólares por el 51% y Nabisco 360 millones de dólares por el 100%. El autor sostiene que ni Bagley ni Terrabusi eran firmas con la capacidad de competir con las grandes multinacionales del sector. Sin embargo, más allá de sus problemas de escala, ambas a lo largo de décadas habían logrado instalar fuertemente sus marcas en el mercado argentino. Esto resultaba sumamente atractivo para Nabisco y Danone, y en parte explica las elevadas cifras ofrecidas por las firmas.

El segundo período de extranjerización que define Gaggero es entre 1996 y 1998, lapso en el cual se transfirieron al capital extranjero 12 de las principales firmas de los grupos nacionales, por un valor superior a los 2.500 millones de dólares. Las causas de este fenómeno fueron claramente distintas a las del período anterior. Por un lado, grupos que habían comenzado la década con empresas en diversos sectores y que para ese momento estaban intentando concentrar sus inversiones en una actividad en las que se consideraban competitivos, la agroindustria. Por otro, grupos con problemas financieros. El primer factor explica la venta de firmas como Alba (Bunge y Born), Atanor, (Bunge y Born), Polisur (Garovaglio y Zorraquín), Sevel (Macri) y Quitral-Co (Pérez Companc). Tanto Garovaglio y Zorraquín como Macri y Bunge y Born habían tomado la decisión de concentrarse en el sector alimentario y durante esos años se desprendieron de sus empresas dedicadas a otras actividades industriales. En el caso de Garovaglio y Zorraquín se operó una reconversión entre los años 1994 y 1998, que lo transformó en un holding agroindustrial. Después de haber sido un protagonista clave en la industria petroquímica, en 1996 vendió sus acciones en Polisur y Petroquímica Bahía Blanca, obteniendo alrededor de 200 millones de dólares, que fueron destinados a cancelar pasivos, distribuir dividendos y adquirir firmas alimenticias y explotaciones agropecuarias. En 1997 compró el 70% de CEPA, el frigorífico que más exportaba en el país. En este caso, la apertura del mercado y la entrada de las grandes firmas transnacionales fueron los factores decisivos a la hora de explicar la decisión. Por otro lado, el grupo ya contaba con una larga trayectoria en el sector agrícola y que a

mediados de la década se estaban abriendo los mercados internacionales para la carne argentina.

El autor también cita el caso de Macri, que vendió la mayor parte de Sevel a Peugeot y decidió profundizar sus inversiones en el sector agroalimentario. En 1994 había adquirido la fábrica de galletitas Canale, y para 1998 tenía una fuerte inserción en el sector frigorífico y de producción de lácteos. En el caso de Pérez Companc el tamaño y la capacidad de inversión que poseía a finales de los 90 estaban muy por debajo de las principales empresas energéticas del mundo. Esta situación provocó que durante los últimos años de la convertibilidad y al mismo tiempo que se producía un recambio generacional en la dirección, el grupo decidiera apuntar sus inversiones al sector alimentario.

La tercera etapa de extranjerización que señala Gaggero ocurre entre 1999-2003. Allí según el autor, confluyeron dos factores: la mala performance de algunos grupos vinculados al mercado interno y la continuidad del proceso de reestructuración. Los problemas de financiamiento fueron un elemento destacado en el proceso de extranjerización luego de la Crisis del Tequila. A medida que se acentuaba la crisis del modelo de convertibilidad, el grado y el tipo de endeudamiento se convertían en un problema cada vez más serio para los Grupos Económicos Nacionales. Un elemento central fue la imposibilidad de los grupos de obtener financiamiento barato a largo plazo. Incluso muchas de las firmas que no vendieron y permanecían en el ranking en el 2003 se vieron obligadas a incorporar algún socio extranjero que aportara capital. Es el caso del grupo Mastellone, que con una deuda superior a los 200 millones de dólares vendió el 30% de La Serenísimas a Dallpoint Investments en 1999. No resulta casual que la mayor parte de los compradores de las firmas argentinas hayan sido empresas líderes con base en los países desarrollados. Estas multinacionales adquirieron firmas oligopólicas que dominaban una importante porción del mercado argentino, pero que se encontraban en dificultades para refinanciar su deuda.

Es pertinente mencionar la visión de Jorge Schvarzer (2009) en *"Industria, desarrollo, historia"* donde expone que la fascinación crítica de algunos observadores actuales frente a los grandes grupos económicos locales tiende a ignorar que estos tienen una parte apreciable del poder, pero no todo el poder. La hegemonía real está en manos de los grupos financieros, y algunos sectores asociados, que han logrado transformar a la Argentina a su imagen y semejanza con las consecuencias que están a la vista de todos.

La industria en la posconvertibilidad

Entre las distintas caracterizaciones sobre la industrialización en la posconvertibilidad se pueden hacer algunas diferenciaciones. Matias Kulfas (2009) sostiene la existencia de cambio de régimen de acumulación y asegura que los límites al crecimiento son provenientes de la “enfermedad holandesa”. Su análisis arroja un saldo positivo del período y elabora una propuesta de superación basada en tipos de cambio diferenciales que equilibren la estructura productiva argentina.

El análisis de Matías Kulfas plantea un problema histórico heredado en la Argentina que es la Estructura productiva desequilibrada, fenómeno planteado y desarrollado por Diamand en 1972. Este inconveniente según el autor es afrontado correctamente con el nuevo régimen macroeconómico acompañado por la suba de los precios de las commodities. Las políticas centrales de este nuevo régimen fueron la enorme devaluación de la moneda, las retenciones a las exportaciones, la intervención del BCRA y el control sobre flujos de capitales. Las dos primeras políticas debían hacerse en conjunto dado que sólo aplicar una devaluación sin aplicar retenciones hubiera significado un ingreso extraordinario (más grande aún de lo que fue) y un aumento aún más significativo de los precios en el mercado local. La combinación de ambas medidas según Kulfas fue un acierto, coincidiendo con el análisis de Diamand que pone a la política cambiaria como la encargada de estimular la equiparación de la estructura productiva. Si bien la devaluación de por sí desplazaba la restricción externa, la inflación empezó a exponer limitaciones del modelo. Siguiendo la línea keynesiana, Kulfas, analiza la tasa de interés real negativa a lo largo de estos años, lo cual fomentó, devaluación mediante, la actividad industrial dado que resulta más atractivo invertir en actividades productivas que en el sector financiero (desaliento de inversión especulativa). Este tipo de medidas alentó el crecimiento de la economía acompañado por mayores exportaciones con una mayor participación de las manufacturas. Si bien el autor destaca distintos logros del modelo kirchnerista hace cierta autocrítica al detectar altos grados de concentración en la industria lo cual dificulta la creación de nuevas pequeñas y medianas empresas por lo cual también termina perjudicándose la distribución del ingreso.

El Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, *CENDA (2010)*, sostiene la existencia de un nuevo patrón de crecimiento con limitaciones. Afirma que es posible

señalar quiebres y continuidades respecto de la convertibilidad. Una primera etapa “la etapa rosa” de 2003 a 2007 caracterizada por un crecimiento sostenido en base a tres elementos: superávit fiscal, dólar alto y retenciones. Una segunda etapa, de 2008 y 2009, de “inestabilidad y aceleración inflacionaria”. Inflación relacionada con el incremento en los precios mundiales de las materias primas. Por ello era adecuado implementar retenciones variables y móviles. La resolución del conflicto por las 125 a favor del sector agroexportador primario tuvo como principal derrotada a la clase trabajadora. Concluyen afirmando que, pese a que no se produjo una transformación significativa de la estructura industrial en la convertibilidad, cambiaron las tendencias prevalecientes en la década previa.

La primera etapa que se extiende del 2003 al 2007 está caracterizada por una alianza entre exportadores primarios, industria mercado-internista y trabajadores. Cada uno, a su medida, beneficiados por el contexto de esos años. Los primeros por el aumento de los precios internacionales y el tipo de cambio alto, los segundos también por el tipo de cambio y por el crecimiento del mercado externo y los terceros por su creciente recuperación del poder adquisitivo y la caída de la desocupación. A medida que el “dólar alto” comienza a perder su poder, por ende, la devaluación no acompaña el ritmo de inflación interna, los problemas dentro de la alianza antes mencionada empiezan a salir a la luz.

Con la resolución 125 en el año 2008 quedaron expuestas estas dificultades que en los primeros años no existían. Posteriormente con el veto de la misma, según CENDA, hubo claros ganadores y perdedores. Por un lado, el ganador principal fue el sector agroexportador, ya que no vio disminuida su ganancia. Los perdedores fueron los asalariados que vieron afectados sus salarios reales y la industria mercado-internista que cada año se ve más debilitada fruto de la apreciación del tipo de cambio real. Las propuestas desde entonces por parte del CENDA son armar un plan de desarrollo articulado, dando papel protagónico a la industria, sustituyendo importaciones. Para lograr esto proponen entre otras cosas tipos de cambios múltiples que sirvan para alentar o desalentar en forma flexible determinadas actividades según el contexto local e internacional.

Otro análisis destacable es el realizado por Fernando Porta y Cecilia Fernández Bugna quienes centran a la devaluación como motor de un crecimiento fenomenal en la economía pero que no produce un cambio estructural. El crecimiento se debió a un fuerte aumento del consumo (causa y consecuencia de un mayor nivel de empleo) que hizo

crecer un mercado interno pujante que se vio reflejado en los sectores de la construcción y la industria principalmente. La capacidad ociosa previa a la devaluación estaba en niveles muy altos lo que permitió afrontar los primeros años de crecimiento con cierta holgura, pero luego se encontraron con ciertas dificultades. Su hipótesis es que existió un cambio macroeconómico pero la microeconomía y mesoeconomía no presentaron cambio estructural.

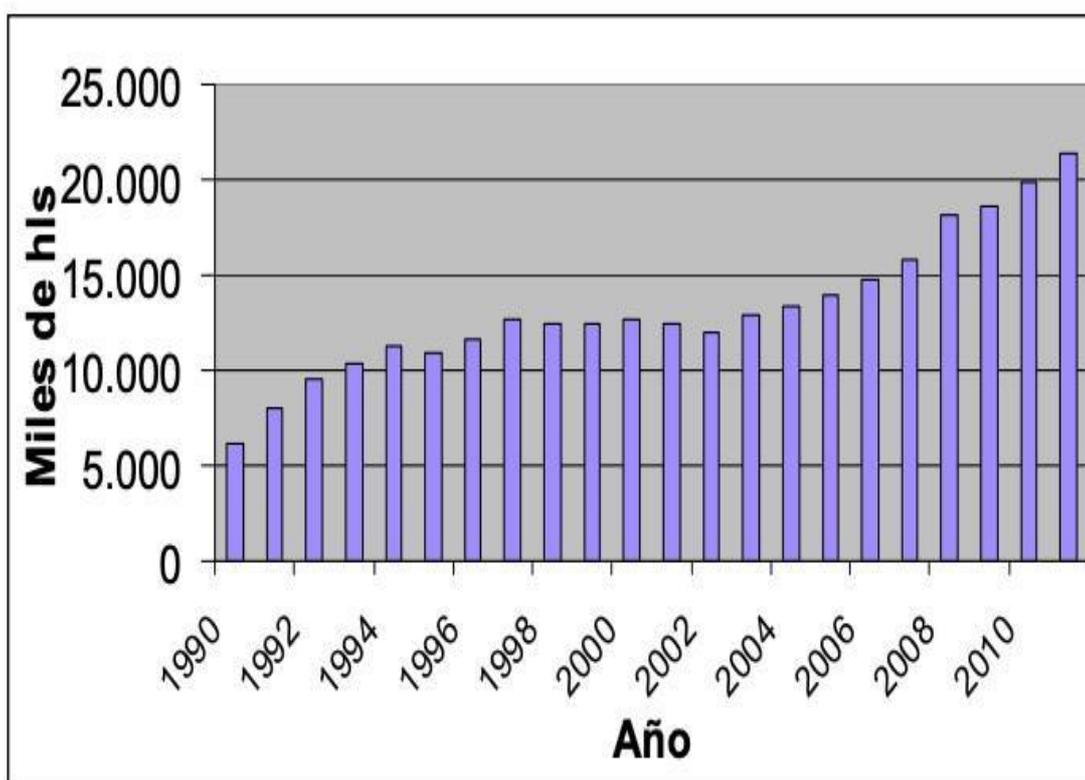
Por último, Eduardo Basualdo plantea una lucha de poder entre dos grandes grupos. El primero representado por los grandes grupos empresarios locales y el segundo representado por el capital extranjero. En la década anterior el grupo local pujaba por una devaluación de la moneda mientras que el capital extranjero pretendía profundizar la convertibilidad. Si bien podemos diferir de este análisis muy esquemático entre lo local y lo extranjero, a grandes rasgos, es lo que podemos interpretar por lo expuesto por Basualdo. Una vez finalizada la Convertibilidad se opta por la devaluación de la moneda y se enfrentan estas dos posiciones de una manera más evidente: dolarización vs devaluación. Basualdo sostiene la necesidad de imponer el poder del Estado por sobre cualquier grupo dominante. Los grupos de poder no van a quedarse inactivos ante este escenario e intentan, como lo hicieron siempre, disciplinar al gobierno de turno. El autor interpreta el intento de promulgar la resolución 125 como el fin de un proceso de imposición de poder por parte de grandes grupos económicos por sobre el poder político. Basualdo nos muestra que de todos modos la actitud de estos grandes grupos está lejos de ser inactiva, sino que provocan el daño al sistema distribucionista vía la inflación. Tal es así que la resolución 125 tenía fines recaudatorios, pero también frenar la escalada de precios internos ante el aumento de los precios internacionales. Mediante el aumento generalizado de precios estos grupos dominantes operan contra el salario real, aumentando sus ganancias y neutralizando conquistas salariales. Basualdo muestra la problemática actual de la Argentina en la cual si devalúa la moneda hace aumentar aún más la inflación, pero si no lo hace desprotege las manufacturas locales. Aparentemente se optó por una devaluación muy moderada con una administración del comercio exterior para proteger la industria local, caso por caso.

Concentración y extranjerización en la industria alimenticia y cervecera

Según la Cámara de la Industria Cervecera Argentina y el INDEC, a partir de 1990 las ventas de cerveza aumentaron casi todos los años, salvo leves bajas en 1996, 2001 y 2002, por lo que la crisis tras la salida de la convertibilidad no impactó con fuerza en este sector. Para dimensionar esto, vale aclarar que mientras en 1990 se vendieron poco más de 5 mil hectolitros, en 2011 se superaron los 20 mil de la misma medida (1 hl=100 litros). Las ventas se multiplicaron por 4 en ese período.

Figura 1.

Venta de cerveza en Argentina en miles de hectolitros entre los años 1990-2010.



Fuente: Cámara de la Industria Cervecera Argentina e Indec

Venta de cerveza en Argentina. Autoría: (2011) *El mercado de la cerveza*. Área de Industria Agroalimentaria, Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales y Subsecretaría de Valor y Nuevas Tecnologías. Lic. Amalie Ablin.

Tras la gran devaluación que se produjo a la salida del "1 a 1", y ante la ausencia de crédito externo e interno, las empresas que más rápido lograron recuperarse fueron

aquellas productoras de bienes transables. Se produjo una nueva etapa de sustitución de importaciones, la cual no fue inducida explícitamente por políticas públicas más allá de la mejora del tipo de cambio y alguna medida puntual de carácter sectorial, en la que el sector cervecero se mostró muy activo: en 2001, 2002 y 2003 hubo abruptos descensos en las importaciones y el nivel previo a este proceso volvió a recuperarse recién en el 2010, según la Administración Nacional de Aduanas.

Tabla 1.

Importaciones de cerveza en Argentina a valor FOB en dólares y en hectolitros entre los años 2000 y 2011.

Año	Valor FOB	Hectolitros
2000	9.334.565	197.936
2001	4.107.531	87.944
2002	584.808	14.164
2003	511.285	12.092
2004	904.335	17.965
2005	1.194.644	20.462
2006	2.045.452	29.548
2007	3.511.613	49.563
2008	7.248.615	15.087
2009	8.686.426	152.281
2010	10.380.298	131.311
2011	13.852.775	144.475
Total	62.362.775	872.828

Fuente: Administración Nacional de Aduanas

Importaciones de cerveza en Argentina. Autoría: (2011) *El mercado de la cerveza*. Área de Industria Agroalimentaria, Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales y Subsecretaría de Valor y Nuevas Tecnologías. Lic. Amalie Ablin.

A pesar de que el sector cervecero tiene como objetivo principal el mercado local, el INDEC registró aumentos en las exportaciones de cerveza a partir del año 2003, tendencia que se mantuvo durante toda la década. Luego de los 5 mil hectolitros exportados en 2002, la cantidad fue en aumento hasta llegar a casi 40 mil en 2008.

Tabla 2.

Exportaciones de cerveza en Argentina a valor FOB en dólares y en hectolitros entre los años 2000 y 2011.

Año	Valor FOB	Hectolitros
2000	3.978.801	89.804
2001	3.963.356	79.091
2002	2.817.442	55.947
2003	4.509.910	94.828
2004	6.571.840	153.087
2005	10.721.010	257.610
2006	11.445.302	272.899
2007	14.977.913	272.550
2008	22.571.787	387.839
2009	18.353.604	304.517
2010	32.338.690	569.990
2011	31.376.538	478.590
Total	163.626.193	3.016.752

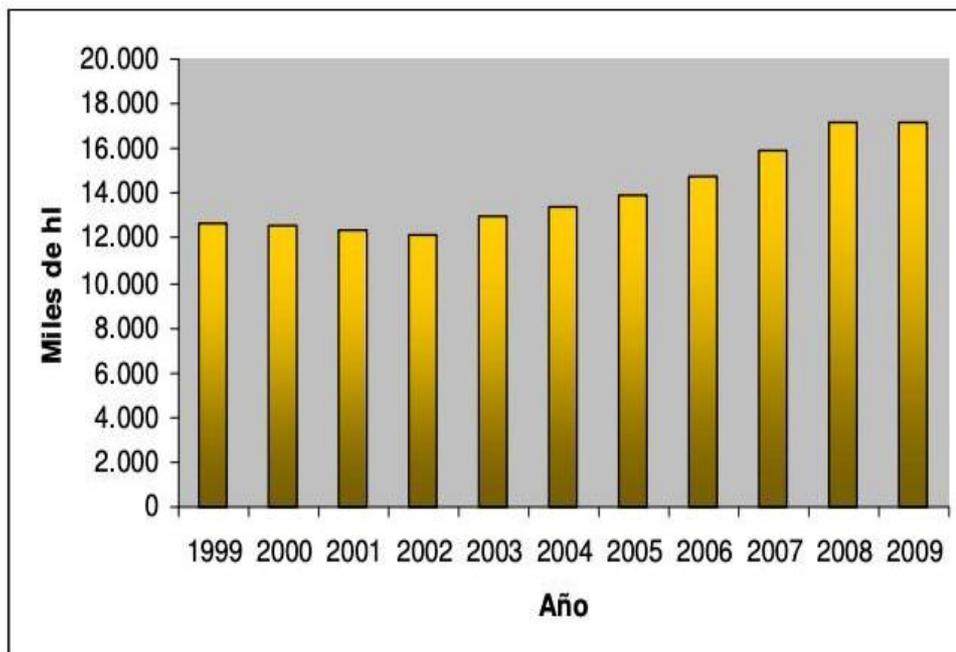
Fuente: Administración Nacional de Aduanas

Exportaciones de cerveza en Argentina. Autoría: (2011) *El mercado de la cerveza*. Área de Industria Agroalimentaria, Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales y Subsecretaría de Valor y Nuevas Tecnologías. Lic. Amalie Ablin.

Cabe destacar que tras la devaluación el peso de la deuda en dólares se tornó en muchos casos insostenible y la demanda interna se retrajo, pero la producción de cerveza y la facturación sólo disminuyeron levemente en 2001 y 2002. Los datos de la Cámara de la Industria Cervecera Argentina y el INDEC muestran cómo el consumo de cerveza en Argentina fue en aumento durante la convertibilidad, al mismo tiempo que el de vino, que en los años 80' aún absorbía casi el 90% del volumen agregado, fue decreciendo.

Figura 2.

Elaboración de cerveza en miles de hectolitros entre los años 1999 y 2009



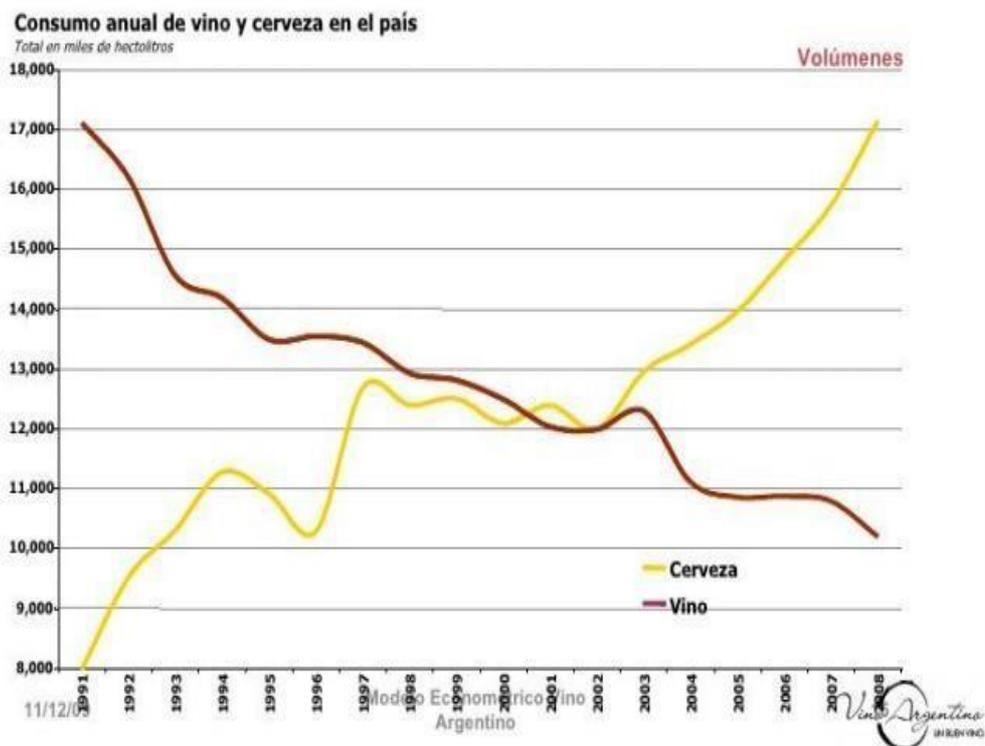
Fuente: Cámara de la Industria Cervecera Argentina

Elaboración de cerveza en Argentina. Autoría: (2010) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Ing. Agr. Cecilia Fiorentini.

En 1991, el consumo anual de vino era de más de 17 mil hectolitros, mientras que el de cerveza apenas llegaba a los 8 mil. Para 2001 ya se consumía más cerveza que vino en el país, y la diferencia comenzaría a ser cada vez mayor a partir de 2003: el consumo per cápita pasó de casi 20 litros en 1990 a 50 en 2011. En parte, este proceso puede explicarse por la mejoría en la calidad de la cerveza, el precio más bajo con respecto al competidor en cuestión y, además, de las preferencias de los consumidores: la juventud se vio más identificada con la cerveza que con el vino.

Figura 3.

Consumo anual de vino y cerveza en Argentina en miles de hectolitros entre los años 1991 y 2008



Evolución del consumo del vino y de la cerveza en Argentina. Autoría: (2017) *Diagnóstico Empresarial de Quilmes*. Nicolás Marcos, Tomás Guaia, María Candela Prado, Alejandro Jurado, Germán Malnero y Jerónimo López.

Durante los años 90 comenzó a crecer exponencialmente la importancia y la participación de los capitales extranjeros en la economía argentina producto de la liberalización de la economía llevada a cabo por el gobierno de Carlos Menem: ingresaron 77.876 millones de dólares de IED al país, la tendencia fue creciente y el valor anual máximo se registró en 1999 con 23.930 millones. El país sufrió una serie de profundas reformas económicas cuyo eje era la estabilización de precios, privatización o concesión de activos públicos, la apertura comercial para amplios sectores de la economía local, la liberalización de buena parte de la producción de bienes y la provisión de servicios y la renegociación de los pasivos externos.

El arancel para importaciones bajó del 26% en 1989 al 10% en 1991, lo que junto al “1 a 1” eliminó de cuajo las protecciones a la competencia externa que existían para las empresas locales. Muchas empresas y grupos nacionales debieron reestructurarse, concentrarse en su negocio principal o vender algunas marcas o líneas. Entre los 90 y después de la crisis de 2001 muchas empresas fueron adquiridas por compañías extranjeras.

Tras el fin de la convertibilidad comienza a crecer el peso de Brasil como inversor en la economía argentina, sobre todo en el sector cervecero. La expansión en el exterior de los grandes grupos económicos brasileños tuvo mucho apoyo financiero de su Estado a través del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), a partir de créditos preferenciales orientados a la internacionalización de sus empresas. Un detalle para remarcar es que en general las empresas adquiridas no estaban en sectores que generaran encadenamientos con el aparato productivo de Brasil, sino que se dedicaban a la explotación de recursos naturales o a producir bienes destinados al mercado interno. Dentro de las grandes compras que realizaron los capitales brasileños se destacan Acindar, Pecom, Loma Negra, Swift y, sobre todo, la de Cervecería Quilmes, la cual comenzó en 2002 con un porcentaje del paquete accionario y culminó en 2006 y 2007.

El estudio de los grandes actores económicos asume especial importancia e interés debido a que se trata de las fracciones del capital que, por su poderío económico, su centralidad estructural en la dinámica del modelo de acumulación y su consiguiente capacidad de *lobbying*, tienen una influencia notable en la definición del sendero evolutivo de las principales variables macroeconómicas, el perfil del crecimiento desde la perspectiva sectorial, los grados y las modalidades de integración al mercado mundial, entre otras.

Además, a diferencia de otros períodos de extranjerización de la economía, desde el comienzo de la convertibilidad las Inversiones Extranjeras Directas (IED) no eran en su mayoría para instalar o ampliar unidades productivas y de servicios, sino para comprar activos ya existentes, y más específicamente empresas con posiciones oligopólicas, poder de fijación de precio, aceitadas cadenas de distribución y potencial por explotar, las cuales en muchos casos sufrían de atrasos tecnológicos. El 23% de la IED entre 1990 y el 2000 fue destinado a la industria manufacturera, en la que sobresalen las productoras de alimentos, bebidas y tabaco con un 31%.

El sector alimenticio fue uno de los focos de atención de los capitales extranjeros a partir de los años noventa. Según informes de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca¹, entre 2002 y 2011 la industria de Alimentos y Bebidas creció un 91%. Además, registra una participación del 4% en el producto total de la economía y las exportaciones del sector representan el 32% del total de exportaciones nacionales².

En el cervecero la brasileña Brahma, la alemana Warsteiner y la chilena Luksic radicaron nuevas plantas en la Argentina, y la neerlandesa Heineken concretó un acuerdo con Quilmes: en 2003 vendería el 15% de su participación en Quilmes a los Bemberg y a AmBev, pero no se retiraría del mercado ya que adquiriría el 50% de la chilena Irsa, la cual controla el grupo cervecero CCU. Como ya se destacó previamente, las primeras ventas de magnitud fueron las de dos de las más importantes firmas alimenticias del país: Terrabusi y Bagley, ambas en 1991, a las multinacionales Nabisco y Danone respectivamente. Para el año 2004, el 70% de las empresas más grandes de Argentina eran de multinacionales extranjeras.

En la posconvertibilidad se profundizó el proceso de concentración: Las 200 empresas más grandes aumentan su participación en la producción total. A su vez, las principales 50 empresas también aumentan su protagonismo.

Esto se explica por un incremento de la tasa de explotación luego de la devaluación y la captación del excedente en las ramas altamente concentradas, por medio de la fijación oligopólica de precios, entre otros factores tales como los beneficios de grandes empresas en los regímenes de promoción industrial o beneficio crediticios subvencionados. A su vez, la creciente concentración de las exportaciones no hizo más que profundizar el proceso.

En definitiva, en la posconvertibilidad tuvo lugar un fuerte proceso de concentración económica a favor de la élite empresarial. Como resultado, este conjunto reducido de grandes agentes económicos aumentó su participación en el ingreso nacional, afianzó

¹ “En los últimos años la industria de Alimentos y Bebidas ha experimentado una dinámica positiva constante. Entre 2002 y 2011 el sector creció 91%, con un Valor Agregado Bruto (a precios de 1993) que pasó de \$9.797 millones a \$18.689 millones. Para la industria manufacturera el incremento en la producción fue de 107%, mientras que en el mismo período el PBI de la economía creció 95%” Evolución e indicadores. Área Cadena Alimenticia. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Disponible en www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/revista/ediciones/55/articulos/R55_06_indicadores.pdf

² “La industria de AyB registra una participación de 4% en el producto total de la economía y de 25% en el Valor Agregado Bruto de la Industria Manufacturera, mientras que las exportaciones del sector alcanzan a U\$S 26.471 millones, representando el 32% del total de exportaciones nacionales”. Idem.

más su control sobre la captación de divisas y reforzó su capacidad de veto sobre el funcionamiento del aparato estatal.

En la posconvertibilidad no se logró revertir uno de los rasgos evidenciados desde mediados de la década de 1990: el elevado nivel de extranjerización de la cúpula industrial.

Continuó el desplazamiento de empresas nacionales de la cúpula, fenómeno que no se reproduce en términos de su participación en las ventas agregadas a favor de la creciente consolidación de algunos grandes grupos nacionales con una fuerte presencia exportadora (Arcor, Ledesma, Pérez Companc y Techint, entre los más destacados).

El sector cervecero, al igual que en varios de los orientados al mercado interno con altos niveles de concentración, registró aumentos de precios tras el fin de la convertibilidad cuya justificación no está relacionada con mayores costos, motivo por el cual esto se tradujo en márgenes más amplios y un aún mayor grado de concentración. Entre 2001 y 2010, se registraron aumentos de 329,9% en los precios mayoristas de la cerveza, muy por encima del 248,5% del sector Alimentos y Bebidas. Es importante remarcar que la cerveza es un bien que se caracteriza por una baja elasticidad-precio de la demanda en el corto plazo.

El 13 de abril de 2006 el grupo belga-brasileño InBev, a través de su subsidiaria en Brasil AmBev, compró todas las acciones que quedaban en manos de los Bemberg a cambio de 1200 millones de dólares. Ese mismo año la compañía dejó de cotizar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA). En 2002, AmBev había adquirido 37,5% de las acciones y el 36,08% de los títulos con derecho a voto de Quilmes Industrial (Quinsa), la sociedad holding que era dueña de la cervecera. La familia Bemberg había conservado el 30% de las acciones y el 53% de los derechos de voto. Se había aclarado que en 2009 InBev tendría prioridad para quedarse con todas las acciones, por lo que se adelantaron los plazos. 1800 millones de dólares fue lo que acabó por pagar AmBev por el 91,18% de las acciones de Quilmes de los Bemberg. Cabe destacar que entre 2002 y 2005, según el Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y PyMe-CEP, los flujos de inversión directa de Brasil superaron los acumulados durante los 12 años anteriores, en los que el 91% acumulado abarcó 14 sectores, mientras que en la época en cuestión se concentró en solo tres, uno de ellos el de alimentos y bebidas.

El caso Quilmes S.A. y el grupo Bemberg

Grupo Bemberg, Quilmes y concentración en el mercado cervecero

Hasta el año 1880 la zona urbana de la localidad de Quilmes estaba compuesta por unas pocas cuadras. Su desarrollo demográfico estuvo muy ligado y fue al ritmo de las industrias, pero sobre todo de la de Cervecería Quilmes, establecida en 1888 por Otto Bemberg. A partir de ese entonces, los trabajadores de las industrias crearon numerosas instituciones, como clubes deportivos e iglesias, entre otras tantas. La electricidad se instaló en 1890, cuando se tiró el primer chop en la fábrica de cerveza, el cual se comercializó con el nombre Quilmes en honor al pueblo indígena de la localidad. La empresa donó uno de los dos morteros, el transporte y el terreno donde se levantó el cuartel de bomberos en 1911, y en 1919 la familia aportó dinero para construir el Hospital de Quilmes. Entre otras tantas acciones del modelo paternalista llevado a cabo por los Bemberg, se destaca la creación del barrio Villa Argentina en 1938, para que vivieran obreros y directivos, y 3 años más tarde de la Escuela N° 30 Manuel Belgrano.

El lugar donde se emplazó la fábrica fue estratégico: agua de buena calidad y cercanía a la estación de tren, con la cual estaba ligada por un ramal especial y un tranvía eléctrico para trasladar productos a Buenos Aires. Su nivel de tecnificación le permitió abaratar considerablemente los costos en relación con sus competidores, a los que a lo largo del siglo XX adquirió y/o hizo desaparecer.

Otto Bemberg llegó desde Alemania a Argentina en 1852. El grupo Bemberg es uno de los grupos económicos provenientes de la Europa continental que surge durante la etapa agroexportadora, entre los años 1880 y 1930. A lo largo del siglo XX sus inversiones son variadas: si bien construyó un “monstruo cervecero” con capacidad casi monopólica de fijación de precios, también se volcó a la actividad agrícola ganadera.

Ganadería, establecimientos yerbateros, fábricas de queso, producción lechera, agricultura, actividades financieras, malterías, industria manufacturera, y más específicamente la textil, son algunos de los rubros en los que el grupo Bemberg incursionó.

Para 1892 existían en el país 142 cervecerías, pero Quilmes elaboraba un tercio de la producción total, la cual superaba los 12 millones de litros. En 1907 Quilmes adquirió la Cervecería Schlau, mientras que a comienzos de la década de 1910 hizo lo propio con

Cervecería Palermo. En estas décadas hubo un fuerte crecimiento del consumo nacional. Los bajos costos relativos permitieron el surgimiento de pequeñas plantas para satisfacer la demanda de mercados regionales: la demanda se concentraba en los distritos urbanos, pero los costos del transporte refrigerado eran altos.

Las tres mencionadas sociedades del grupo formaron en 1913 el Consorcio Cerveceros Unión junto a las cervecerías Buenos Aires y Germania. El consorcio en cuestión fundó ese mismo año la Cervecería del Norte en Tucumán. En 1915, Quilmes compró y desmanteló Germania, y cuatro años más tarde hizo lo propio con Cervecería Buenos Aires.

La Primera Guerra Mundial repercutió de varias formas en esta parte del mundo, como por ejemplo con la reducción del comercio internacional y la escasez de malta y lúpulo de importación, insumos básicos para la elaboración de cerveza. Esto se tradujo en una caída de la producción, motivo por el cual, para dejar de depender de las importaciones, Bemberg fundaría la Cervecería y Maltería Los Andes y la Primera Maltería Argentina.

En 1921, continuando con su estrategia de concentración horizontal, el grupo adquirió la Cervecería San Martín de Bahía Blanca, la cual sería clausurada 5 años más tarde. Además, mediante nuevas guerras de precios logró controlar la Cervecería Santa Fe y Bilz, una fábrica de gaseosas fundada en 1905. El control sobre el sector se afianzó más aún con las compras de las cervecerías Córdoba y Bella Vista en 1931 y 1939 respectivamente.

En 1931 una revista calculó que el grupo controlaba cerca del 80% del mercado de cervezas, lo que le había permitido incrementar los precios y de esta manera los beneficios. En el censo industrial de 1935 se dio a conocer que controlaba 15 empresas dentro de la cúpula. La guerra de precios que pudo llevar a cabo debido a su posición acabó con sus competidores, a los que adquirió y desguazó. Al haber menos competencia el poder de fijación de precios de Quilmes fue en aumento. Para la revista en cuestión se podía mejorar el precio y la calidad del producto y aún así tener buenas utilidades, siempre y cuando no se pretendiera una usura del 300%. A finales de la década de 1930 la industria cervecera estaba concentrada en 3 plantas, las cuales empleaban el 54% del personal y producían el 74% del valor agregado.

El descubrimiento de nuevas maniobras para la evasión impositiva (por parte de frigoríficos y empresas) y el auge del nacionalismo económico crearon una seria

sospecha sobre la influencia política de los grandes grupos económicos. Las fallas de la ley 11.210 (primera ley antimonopólica), vigente entre 1923 y 1946, dieron lugar a interpretaciones divergentes por parte de los magistrados, motivo por el cual de dieciséis juicios sólo uno recibió condena.

En 1937 los herederos de Otto. S. Bemberg y Josefina Elortondo, quienes solo habían declarado \$658.000 como único saldo, fueron denunciados en la justicia civil por ocultación de bienes y evasión del impuesto a la transmisión gratuita de bienes establecido por la ley 11.287/23.

En agosto de 1944 la Comisión Investigadora elevó un primer informe en donde consideraba que el conjunto de las empresas eran propiedad de los Bemberg y que su organización como sociedades anónimas estaba destinada a ocultar bienes.

En abril de 1947, el Consejo presentó ante la justicia la liquidación del impuesto por 19.451.454 m\$, 33.035.053 en concepto de intereses y una multa de 97.257.274. En total, los herederos debían abonar unos 140 millones, 18% más que el total imponible (algo más de 114 millones). El impuesto sufrió un recargo del 100% por ausentismo, intereses anuales del 12% retroactivos a 1932 y una multa del quíntuplo del impuesto.

Al mismo tiempo José Luis Torres, abogado nacionalista crítico del grupo Bemberg, inició una nueva denuncia, y la Inspección General de Justicia (IGJ) inició un estudio sobre las sociedades del grupo. Un año más tarde, fruto de esta investigación, se le quitó la personería jurídica al grupo. Se había comprobado que las empresas eran entidades ficticias “creadas al solo fin de ocultar el patrimonio de los Bemberg, mediante una compleja trabazón de relaciones jurídicas simuladas, en continuo movimiento”.

Ante esto, la familia Bemberg intentó nuevamente conciliar con el gobierno de Perón y envió una carta en la que se mostraba crítica de los errores cometidos y aseguraba querer desarrollar sus actividades en armonía con los poderes públicos. Para ello Eduardo Bemberg, quien había asumido la dirección del grupo, aceptó la multa de 90 millones y la liquidación de las sociedades que a juicio del PE era conveniente disolver.

A partir de ese momento comenzó una larga lucha jurídica y política entre los Bemberg y el gobierno de Juan Domingo Perón, que acabaría con la estatización de todas las empresas del grupo en 1952. En diciembre de 1949 el juez en lo civil Ismael Segovia condenó a los herederos a pagar una multa de 97 millones, fallo confirmado en octubre de 1950 por la Cámara de Apelaciones. El Ministerio de Industria realizó una amplia

investigación bajo la sospecha de que el holding había violado la nueva ley de represión a los *trusts* y el acuerdo con Perón había fracasado, por lo que Eduardo Bemberg se fue del país.

Desde abril de 1948 las empresas habían iniciado el proceso de liquidación mediante un interventor nombrado por el Ministerio de Justicia y bajo la dependencia del juez Segovia: las cervecerías Santa Fé y Schlau fueron adquiridas por grupos empresarios de Santa Fe y Rosario respectivamente. En 1952 Juan Domingo Perón ordenó la sanción de una nueva ley que tendría como objetivo acelerar la liquidación, y que dejaba atrás los acuerdos que algunas empresas habían logrado con el fisco, pues el gobierno alegaba que la liquidación se había tornado lenta, que varias de estas empresas volvían a manos de los Bemberg y que se estaba produciendo una fuga de capitales hacia Uruguay. En junio se votó la ley por unanimidad.

La decisión oficial fue la de adquirir el conjunto de las empresas y evitar que las mismas sean reabsorbidas por otros privados: el PE decidió que se liquidarían a través de licitaciones públicas y no por medio del remate público como establecía la ley de quiebras. La Dirección Nacional de Industrias del Estado (DiNIE) resultó favorecida en todos los casos y abonó 228,3 millones de pesos por las empresas, las cuales le fueron adjudicadas en enero de 1953. A través del decreto 7365 se creó la empresa Comisión Administradora Bienes Ley 14.122 (CAB) que, dependiente del Ministerio de Hacienda, tenía como objetivo manejar las empresas Bemberg. Su organismo ejecutivo sería un Consejo de Administración presidido por el ministro de Hacienda e integrado por un vicepresidente y cuatro vocales nombrados por el PE.

Pocos meses más tarde se nacionalizarían las empresas. Tras la sanción de la ley 14.122/52 la liquidación tomó un ritmo acelerado. El gobierno impulsó la incorporación de la mayor parte de las empresas del ex consorcio Bemberg, incluidas algunas que para cuando se sancionó la ley ya habían sido liquidadas, entre ellas las cervecerías Los Andes, Schlau y del Norte.

En enero de 1953 el estado adquirió *Cervecería y Maltería Argentina, Cervecería Palermo, Cervecería Buenos Aires y Maltería Bella Vista* (representaban el 88% del personal empleado en la industria), en ese momento integrado por 16 plantas. Al año siguiente hizo lo propio con *Cervecería del Norte, Maltería y Cervecería Los Andes, Maltería y Cervecería Cuyo, Cervecería Schlau, Cervecería Santa Fe y Enrique Meyer Cervecería Córdoba*. Además, el estado se hizo de un conjunto de firmas vinculadas a

la producción cervecera como la Cía. de Tranvías de Quilmes, constituida para el transporte de cerveza y pasajeros hacia la ciudad de Buenos Aires; Bilz, una fábrica de gaseosas, y dos empresas de elaboración de levadura que se habían fusionado en la Cía. Argentina de Levaduras (CALSA).

La CAB removió a los gerentes existentes y los reemplazó por personal del Ministerio de Hacienda. Les otorgó a las nuevas gerencias autonomía económica, técnica y financiera de acuerdo con los usos y costumbres de los negocios privados. En diciembre de 1953 se aprobó el estatuto orgánico de la CAB, y en su artículo 2 se ratificó que las empresas debían cumplir una función económica social de acuerdo con el artículo 39 de la Constitución de 1949.

El estado de los bienes de capital de las empresas del grupo no era bueno. En Maltería Argentina el estado de las maquinarias era “precario”; en Palermo estaban en funcionamiento bienes de capital que databan del año 1897, y la sección botellería había sido instalada en 1919; en Cervecería Buenos Aires, el gerente informó que era urgente la renovación del cocedor, los tanques de agua caliente y la botellería, mientras que, por su parte, el gerente de CALSA (levadura) señaló que la falta de inversiones y la utilización intensiva de los bienes de capital estaban colocando a la empresa en una situación difícil.

La excepción era Maltería Rosario, una empresa que pertenecía a SAFAC. Era una nueva planta de producción de malta creada por el grupo producto de la escasez que había en el mercado interno en el marco de la sustitución de importaciones en el marco de la disminución del comercio mundial durante y después de la Primera Guerra Mundial. Se preveía una capacidad de producción de 50 mil toneladas en seis secciones, pero para 1953 sólo se habían completado dos secciones. La capacidad alcanzaba 16 mil toneladas, aunque la planta no contaba con los silos para almacenar la cebada cervecera.

Durante el XII Congreso de la FOCA Perón expresó su intención de privatizar las empresas. La idea del gobierno era vender las empresas a la FOCA, el gremio cervecero, y que los obreros tuvieran participación en las ganancias y hasta pudieran ser accionistas. Todas las acciones debían ser nominativas, para que se supiera quiénes eran los titulares de las mismas.

El 1 de febrero de 1955 la CAB elevó el proyecto de bases y condiciones para la venta de las empresas a la FOCA (gremio cervecero). El gremio debía constituir una sociedad anónima denominada Fábricas Obreras Cerveceras Argentinas Sociedad Anónima (FOCASA) que adquiriría trece empresas cerveceras y de actividades conexas, por un valor de 300 millones de pesos: pasivos, activos, marcas, patentes y licencias de explotación. Un informe de la CAB afirmaba que el traspaso no violaba la ley contra monopolios, pues la FOCA tenía personería jurídica y gremial: finalidad acorde al bien público y contraria a la búsqueda de ganancias extraordinarias provenientes del control del mercado.

Las empresas eran las cervecerías Palermo, Buenos Aires, Cervecería y Maltería Argentina, del Norte, Nueva Cervecería Argentina, Cuyo, Schlau, Córdoba y Santa Fe, las malterías Hudson y Bella Vista pertenecientes a Maltería Argentina, Bilz, Fábrica de Bebidas sin Alcohol y CALSA.

El artículo 4 del proyecto establecía que se abonaría el 10% dentro de los 90 días de concertado el acuerdo. El saldo sería cancelado por FOCASA mediante la emisión de obligaciones adquiridas por el estado, las cuales tendrían como garantía sus bienes inmuebles. El interés anual era del 4% y debían ser amortizados en treinta cuotas anuales.

El 10% inicial provino de un préstamo oficial, entre otros aportes del gobierno. Investigaciones posteriores, que llevarían a la devolución de las empresas a manos estatales, determinaron que el precio de venta era extremadamente bajo: el patrimonio líquido del grupo cervecero ascendía a 605 millones de pesos.

Tras el golpe de Estado de 1955 una comisión se hizo cargo de la empresa, al año siguiente se dejaron sin efecto los acuerdos conseguidos y se dispuso la devolución de las empresas a la CAB.

Finalmente, en enero de 1959 el entonces presidente Arturo Frondizi devolvió las empresas al grupo: se firmaron convenios entre el Estado nacional, la Brasserie Argentine Quilmes, la familia Bemberg y las sociedades anónimas nacionalizadas, los cuales se pusieron en práctica mediante un decreto presidencial. Se estableció que los herederos continuarían el juicio al Estado por una suma simbólica para anular la multa. Además, se dispuso el cese de la ley 14.122 sin responsabilidad para el Estado por costas, daños y perjuicios. Se traspasaron varias empresas a “sus legítimos dueños”,

mientras que el Estado nacional retendría la Cía. Argentina de Tranvías, además de las tierras misioneras de los Bemberg que se utilizarían para la colonización. Se declaró inconstitucional la ley 14.122. Las empresas se entregaron en el que era su estado actual, y el grupo tuvo que devolver al Tesoro los montos depositados por el gobierno peronista.

A partir de 1960, con el regreso de los Bemberg a la conducción de la cervecería, se da una “segunda fundación” (*Russo, 2009*), en la que se reestructuró y modernizó la planta de Quilmes. La automatización de ciertos procesos en la fabricación, llevada a cabo entre los 60 y los 70, refleja el descenso en el número de asalariados: si tomamos como referencia la temporada baja, la planta tenía 4000 trabajadores en los 40, 3000 en los 60, 2000 en los 80, 450 en los 90 y para 2005, antes de la venta a INBEV, solo 300.

En su sitio web oficial, Quilmes sostiene que “en las décadas del sesenta y setenta crecía el impacto de la publicidad a nivel mundial y encontramos una nueva forma de entrar a la casa de nuestros consumidores, conectándonos con ellos a través de los medios de comunicación masivos como la televisión, la gráfica y la radio”. A lo largo de los años el impacto de sus publicidades ha sido enorme y muchas de ellas han quedado impregnadas en el imaginario popular.

En 1980 se lanzó el slogan “El sabor del encuentro”, que se sigue utilizando hasta estos días. El “encuentro” al que Quilmes alude está íntimamente relacionado con el contexto. Como ya mencionamos, el consumo de cerveza comenzaría a superar al de vino. La mejora en la calidad y su precio más bajo en relación con su competidor inclinaron la balanza. Ese segundo factor influyó, sobre todo a finales de los 90 y comienzos del 2000, en la juventud. Ese sector, tan afectado por la crisis, fue uno de los que ayudó al crecimiento cervecero, consumiendo el producto en bares y boliches.

Ninguno de sus competidores tenía los mismos recursos para llevar adelante el mismo tipo de campañas publicitarias, por lo que en este campo Quilmes también saca ventaja y alimenta su crecimiento y concentración en el mercado, tal como sostiene Kalecki en su teoría para expandir sus grados de concentración.

En la primera mitad de los 90 Quilmes siguió expandiéndose de la mano del aumento en el consumo de su producto estrella. Ya en 1989 instaló nuevas cervecerías en las provincias de Corrientes, Tucumán y Mendoza, en 1992 una nueva planta en Zárate que fue ampliada dos años después, la Maltería Tres Arroyos en 1994, mismo año en el que

finalizaron la construcción de una planta de agua mineral en Tunuyán, Mendoza, la cual les permitió lanzar la línea de aguas *Eco de los Andes*. Además, en 1999 adquirió el 51,1% de BAESA, la principal embotelladora de *PepsiCo* en el país.

En 1999 llegó a un acuerdo con *PepsiCo* para producir, distribuir y comercializar en Argentina toda su línea de productos: las gaseosas de *Pepsi* y las papas fritas *Lay's* son algunos de los más destacados. Ese mismo año, *Nestlé* adquirió el 51% del agua *Eco de los Andes*. Desde aquel entonces, *Quilmes* se encarga de la distribución y venta, mientras que *Nestlé* conserva el control de las operaciones industriales y las estrategias comerciales.

Como aseguró *Smith* (1776) los escenarios de competencia perfecta, o sea conformados por tantos compradores y tantos consumidores en los que ninguno tiene poder para imponer reglas de juego sobre otros, no existen. Los núcleos de poder económico acabarán por imponer su poder sobre los demás, como hizo *Quilmes* durante el siglo XX.

Finalmente fueron 1.800 millones de dólares lo que terminó por pagarle *AmBev* a los *Bemberg* por el 91,18% de las acciones de *Quilmes*. La venta se inició en mayo de 2002 y se finalizó en abril de 2006. Esta última transacción representa la compra en efectivo más grande de la historia argentina. *Carlos Miguens*, presidente de la empresa en aquel momento, había dejado trascender que su voluntad era seguir al frente. "Multiplica por diez las ganancias del grupo. Es muy tentador" sostuvo en aquel momento un banquero acerca de los motivos de la venta.

Le realicé dos entrevistas a *Philippe Pasquet* el día 10/01/22 primero por intercambio de correos electrónicos y luego en una reunión vía *Skype* el 26/01/22. El Sr. *Pasquet*, de origen francés, fue director de la compañía *Quilmes* para el tratamiento del balance del 30/06/2002, con asamblea el 25/11/2002, en períodos en que se estuvieron llevando adelante las negociaciones más relevantes. En ese momento el director tenía 63 años. A su vez se desempeñó en *Heineken Company* como CEO en Francia desde 1978 hasta 2001 mostrando vasta experiencia en el sector. Posteriormente se desempeñó en *Heineken Company* como Executive Managing director en Latam hasta el año 2006.

Antes de adentrarnos al caso argentino, es importante destacar la descripción de la concentración del mercado cervecero internacional a través las palabras de *Philippe Pasquet*, un directivo de la compañía en cuestión que pude entrevistar entrevisté:

“Pour comprendre les phénomènes de concentration dans l’industrie brassicole il faut savoir que l’industrie brassicole se caractérise par un fort taux d’investissement industriel et en même temps un taux élevé de dépenses marketing.

Les économies d’échelles sont donc un élément clef de la stratégie des brasseurs.

Historiquement, les brasseries étaient régionales à l’intérieur de chaque pays, propriétés de familles locales.

L’utilisation de bouteilles consignées et la présence d’un commerce très atomisé ne permettaient pas de grandes distances entre la production et le consommateur et protégeait ces brasseries locales.

Le développement du commerce moderne des supermarchés et hypermarchés a favorisé la croissance des bouteilles « one way » non consignées et permis aux brasseries d’étendre leur rayon d’action.

La pression de la grande distribution, le développement des emballages non retournables, la recherche d’économie d’échelle a conduit aux concentrations régionales pour aboutir à des leaders par pays.

C’est ce qui s’est passé en Argentine comme dans le reste des pays libres.

Puis, à l’initiative de 4 à 5 groupes s’est engagée une course à la concentration mondiale, les principaux intervenant, Ambev, SABMiller, Heineken, Carlsberg, Interbrew,

Ces leaders disposent déjà d’importantes économies d’échelles, de compétences industrielles et financières, de centres de recherche, de marques fortes, et d’équipes humaines de haut niveau.

Traducido al español:

“Para comprender los fenómenos de concentración en la industria cervecera, es necesario saber que la industria cervecera se caracteriza por una alta tasa de inversión industrial y al mismo tiempo una alta tasa de gasto en marketing.

Por lo tanto, las economías de escala son un elemento clave de la estrategia de los cerveceros.

Históricamente, las cervecerías eran regionales dentro de cada país, propiedad de familias locales. El uso de botellas retornables y la presencia de un comercio muy fragmentado no permitía grandes distancias entre la producción y el consumidor y protegía a estas cervecerías locales.

El desarrollo del comercio moderno de supermercados e hipermercados ha fomentado el crecimiento de las botellas de un solo uso no retornables y ha permitido a las cervecerías ampliar su alcance.

La presión de la gran distribución, el desarrollo de envases no retornables y la búsqueda de economías de escala ha llevado a concentraciones regionales hasta llegar a líderes por país.

Así sucedió en Argentina como en el resto de los países libres. Luego, por iniciativa de 4 o 5 grupos, comenzó una carrera por la concentración global, los principales jugadores eran Ambev, SABMiller, Heineken, Carlsberg e Interbrew.

Estos líderes ya cuentan con importantes economías de escala, capacidades industriales y financieras, centros de investigación, marcas fuertes y equipos humanos de alto nivel”.

Indagando, podemos entender los motivos de la venta por parte de la familia.

Citamos textual:

“Personalmente, estoy convencido de que las razones principales de los Bemberg, como muchas otras familias en muchos otros países, son: la constante inestabilidad política y económica de Argentina, de la cual la gran volatilidad de la moneda es una de las consecuencias. En una economía muy inestable, como inversor es más sabio y prudente ser accionista de un grupo global dinámico que de uno que es líder a nivel local”.

Además, esta participación puede ser fácilmente líquida para aquellos accionistas que lo necesiten. Quilmes estaba condenada a perder cuota de mercado por la cartera de marcas que comercializaba.

Hasta principios de la década del 2000 el mercado de cervezas en Argentina, como en todos los países de Sudamérica, estaba muy poco segmentado, más del 90% del mercado estaba compuesto por calidad estándar, dominando este mercado la marca Quilmes. Pero muy rápidamente, especialmente con el desarrollo de la marca Heineken

basada en la filial conjunta del grupo Heineken/Luksic, el segmento premium se desarrolló en detrimento del segmento estándar y de la marca Quilmes, que no tenía una marca premium creíble.

En conclusión, la necesidad de seguridad y liquidez de los accionistas en un ambiente de inestabilidad política y económica en el país, y en un mercado cervecero en constante cambio, llevó a los accionistas de Quilmes a responder favorablemente a las propuestas de Inbev.

Tenga en cuenta que Argentina no es un caso especial, el mismo fenómeno ha ocurrido en toda América del Sur y en todo el mundo”.

Más adelante en la entrevista sostiene lo siguiente:

“Lo primero, quizás para usted es difícil entender, pero el fenómeno de Quilmes en Argentina es el mismo en el mundo entero y particularmente en América del Sur. Estaba como responsable de América del Sur y sucede lo mismo en Europa. Los fenómenos son exactamente iguales en Europa que en América del Sur, con una diferencia de 15 o 20 años. Pero el proceso en América del Sur, la evolución del mercado es como en Europa y los contactos con los dirigentes no eran solo con Quilmes, sino que al mismo tiempo se daba lo mismo en Colombia, América Central y Chile. En todos los casos el papel de los dirigentes fue siempre el mismo. Los mercados se presentaban igual, dominados en cada país por un líder. En Brasil era un poco distinto. La tendencia es global, no solo de Argentina.

En cuanto a la marca premium, Quilmes tenía perfectamente la capacidad de hacer marcas premium. Pero era un mercado que creció rápidamente. Me pasó en CCU en Chile donde la marca estaba muy fuerte y los dirigentes, junto con la familia Luksic, no podían creer que necesitaban una marca premium y que podían atacar una marca tan instalada. La marca era totalmente dominante con un 80% del mercado. Tenían la capacidad claramente para hacerlo, pero el problema iba a ser tan urgente y se necesita, para construir una marca premium en el mercado, un largo plazo. No solo se necesita dinero y competitividad, sino trabajo de largo plazo. En Europa ya estaban desarrolladas esas marcas. Sucede lo mismo en todos los países”.

Resulta interesante ver las características propias de la parte vendedora que nuestro entrevistado presenta de la siguiente forma:

“La familia controladora de Quilmes (Bemberg) era una familia grande, con hijos, nietos, etc. Mientras crece la familia es más difícil que estén alineados intereses, algunos quieren mayor liquidez o hay intereses en otros negocios. Pero principalmente el problema cuando la familia crece es la liquidez. El obstáculo número 1 para eso es la estabilidad del mercado. Hay varios grados de inestabilidad, de hecho, Venezuela presentaba mayor inestabilidad que Argentina, por ende, no es el caso más inestable.

Fue hace 20 años, sé que había miembros de la familia que no querían vender. Pero no recuerdo el caso puntual de Miguens. Básicamente, más allá de lo ya comentado, había quienes consideraban que Quilmes tenía la fuerza para resistir el ingreso de Inbev o el crecimiento de CCU. Tampoco hay que descartar que la parte fundadora tiene una parte sentimental.

Creo que en caso de que Quilmes hubiera rechazado la oferta, Inbev hubiera encontrado la forma de entrar en Argentina. Pero el costo de entrar directamente era muy alto para Inbev y para Quilmes. La posible guerra de precios o competencia fuerte es un elemento para tener en cuenta, pero no creo que sea el elemento número 1. La inseguridad financiera y la inestabilidad económica son el elemento central. Aparte de la liquidez para la familia, como ya comentamos”.

Con el correr del trabajo iremos analizando si lo afirmado por el entrevistado se verifica en lo que se pudo investigar. Si bien hay cuestiones de percepciones, tales como las motivaciones de ambas partes para la compra-venta, también hay cuestiones bien contrastables sobre las inversiones realizadas después de la transacción o bien donde invierte la parte vendedora como veremos a continuación.

Inversiones de los Bemberg tras la venta de Quilmes

Carlos Miguens, hijo de María Luisa Bemberg y quien era CEO de la empresa antes de la venta, adquirió 7000 hectáreas en la localidad rionegrina de Colonia Chocorí por 1 millón y medio de pesos. Además, mediante el holding MBH, que integraba junto a sus hermanas, era accionista de la citrícola San Miguel, arrocera La Merced y varias estancias. Por otra parte, el holding adquirió meses antes de la venta de 2006 tres minas

ubicadas en Chubut que en 2002 habían sido vendidas a la compañía canadiense Meridian Gold.

Luego de ceder su participación en la cervecería Quilmes, la familia no se retiró del mercado de bebidas alcohólicas. En 2010 pasó a controlar el capital accionario de las bodegas Peñaflor³. Durante los últimos años, además de controlar BAESA, la filial local de PepsiCo, a través de sus dos fondos de inversión, BIARSA (Bemberg Inversiones Argentinas S.A.) y BISA (Bemberg Investment S.A.), los Bemberg controlaron también otras empresas como Caro Cuore, Burger King y la minera Patagonia Gold. Además, se dedicaron a la administración de las 150 mil hectáreas de campo⁴ que poseen y al desarrollo de grandes emprendimientos inmobiliarios como Pampas Pueblo Hudson y a las compañías de generación eléctrica que adquirieron de la firma francesa Total, a través de la Sociedad Argentina de Electricidad SADESA. Tal como Ricardo explica con su Teoría de las Ventajas Comparativas (1817) y teniendo en cuenta que el sector más competitivo en Argentina es el campo, se explica por qué tras la venta de Quilmes los Bemberg se refugian en un sector de bajo riesgo como el agropecuario, en una estrategia de largo plazo: es una de las actividades que, a pesar de las crisis y las fluctuaciones, genera excedentes a lo largo de los años. Lo mismo ocurre con otro sector primario como el de la extracción de minerales. De esta manera, logran acceder a divisa extranjera y sortear de mejor manera las devaluaciones y la inflación.

La dueña de Quilmes, la cervecería más grande del mundo

En 1885, un grupo de empresarios paulistas adquiere terrenos en el barrio Água Branca de San Pablo, donde se instalaría la sede de la Companhia Antarctica Paulista, donde se produciría hielo y productos alimenticios. En 1889 la fábrica comienza a producir cerveza. Durante el siglo XX comienza a expandirse hacia otros mercados de bebidas y

³ El grupo Bemberg pasó a controlar el 100% de la bodega argentina Peñaflor luego de la compra del 50% por US\$ 77,7 millones. A través de la firma Terold SA el grupo argentino Bemberg adquirió el 50% del paquete accionario que aún no controlaba de Peñaflor SA, la principal bodega argentina y la novena en el mundo. El grupo Bemberg había adquirido el 50% inicial en marzo pasado, al fondo de inversión DLJ Merchant Banking II, administrada por DLJ South American Partners quien ya había acordado en ese momento desprenderse de la totalidad del paquete accionario. Diario FyA, 29 de diciembre de 2010.

⁴ "En términos estadísticos, entre los más ricos de la Argentina, ubicados en lo más alto del 5% de la población con mayor poder económico, hay sin duda, algunos propietarios de inmensas extensiones, los grandes jugadores del campo: el grupo Cresud, controlado por la familia Elsztain, tiene 400.000 hectáreas propias. Adecoagro, de George Soros, 200.000; el Grupo Bemberg, 143.000; el Grupo Wertheim, 100.000 y al empresario Gustavo Grobocopatel se lo conoce como el "rey de la soja" porque, aunque muchas no son suyas, explota 150.000 hectáreas, según la Revista de Estudios Agrarios, de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA." La Nación. 20 de julio de 2008

a absorber a muchos de sus competidores, al igual que ocurrió con Quilmes en Argentina.

El 2 de julio de 1999 se anunció la fusión de la Companhia Antarctica Paulista y Brahma, que juntas controlaban para ese entonces el 78,5% del mercado cervecero brasileño y 40% del de bebidas sin alcohol: allí nació la Compañía de Bebidas de las Américas (AmBev), que fue acusada de monopolio por sus competidores.

En el 2004 AmBev se fusiona con Interbrew, fabricante de Stella Artois y Beck's, y pasó a denominarse InBev. Cuatro años después se quedó con la estadounidense Anheuser Busch, la cual fabricaba Budweiser. Además, en 2012 adquirió el control total del Grupo Modelo de México, hasta ese entonces dueño de la cerveza Corona. En 2015, la empresa ahora llamada Anheuser-Busch InBev compró la británica SABMiller, además de haber asumido sus deudas.

Hoy en día es la cervecera más grande del mundo, y se calcula que domina casi el 25% del mercado a nivel mundial.

Nuestro entrevistado destacó de Inbev lo siguiente:

“InBev se convirtió en líder mundial en un tiempo récord al adquirir líderes locales en todo el mundo. Estas adquisiciones se realizaron mediante canje de acciones y préstamos, lo que exigió actuaciones quirúrgicas para mejorar la rentabilidad de las empresas adquiridas, en particular mediante una reducción brusca de los costos no esenciales.

La gestión de Inbev ha sido particularmente efectiva en términos de reducir drásticamente los costos en todas las empresas que han absorbido, a veces a expensas de una pequeña participación de mercado.

Si InBev podrá ser tan competente en términos de innovación como lo ha sido en términos de reducción de costos es la condición para mantener su liderazgo y su rentabilidad a largo plazo”.

A su vez acerca de la compra y la magnitud del desembolso dice lo siguiente:

“Inbev compra caro, pero necesitan que la contabilidad de la empresa mejore. No recuerdo exactamente los casos, pero si mal no recuerdo Quilmes tenía un parque de atracciones, un lugar de actividades que no estaba directamente ligado al negocio, o eventos relacionados muy indirectamente. Eso fue una de las primeras cosas que recorta Inbev. Es muy difícil hacer eso para una compañía familiar (no por falta de capacidad intelectual). No es solo eso, sino la experiencia en reducir costos y el acceso al mercado financiero”.

Exposición y análisis de datos

Exposición metodológica

Antes de adentrarnos en los datos recabados vale hacer algunas aclaraciones para comprender los mismos. Antes que nada, toda la información analizada de los balances surge de haber obtenido los mismos por medio de un trámite administrativo en IGJ. Se solicitaron todos los balances, con sus correspondientes memorias y anexos. Esto conllevó alguna demora sumada al cambio expositivo de la empresa en cuanto a la presentación de los mismos. Cuestión que en principio pareciera razonable dado que el período analizado es extenso y sufrió varios cambios de gestión. También, pueden existir variaciones en caso de no haber suministrado información correcta, lo cual en principio pareciera poco probable dado que la empresa también contaba con una auditoría externa de renombre para validar la información.

Para poder comparar los estados contables lo que se hizo fue dolarizar los mismos al valor de cierre del dólar oficial en cada caso. Vale destacar que con los indicadores que trabajamos lo que cuenta es la relación dentro del mismo estado contable por lo que no se vería afectado por posibles fluctuaciones del tipo de cambio. No obstante, cuando queremos comparar la evolución de los mismos en el tiempo sí resulta conveniente la dolarización de los mismos. Asimismo, el nivel de ventas, ganancias, como otras variables resulta indispensable mostrarlas en esta moneda.

Vale aclarar que se podría haber usado el índice de inflación para actualizar los valores expuestos, pero entendemos que al tratarse de un proceso de extranjerización y que a la empresa adquiriente poco le importa el valor de compra del peso sino más bien su ganancia en dólares para recuperar su inversión en la misma moneda. Por este motivo se optó por la dolarización de los datos expuestos. A su vez se optó por el valor de cierre dado que los activos y pasivos se valúan en dicha fecha y suponemos la asignación de dividendos también para el cierre, por lo que entendemos que es mejor optar por este valor y no así por el promedio de ese año. Otra aclaración importante es que se tomó el tipo de cambio oficial dado que en el período analizado los valores alternativos del dólar eran marginales y no eran los valores por los cuales se podía transferir los dividendos al exterior. Dichos valores siempre fueron los oficiales.

Para no hacer más extenso este capítulo del trabajo se conformaron varios anexos en los cuales se pueden encontrar:

- Un Excel con todos los cálculos realizados mediante fórmulas del programa tanto en pesos como en dólares, junto con algunas cuentas que a falta de información global fueron dejadas de lado.
- Resumen de todas las memorias, con los hechos significativos, año tras año.
- Entrevista completa al directivo de la empresa Philippe Pasquet. La primera parte fue vía e-mail mientras que la segunda parte fue vía Skype en una videollamada. La transcripción se utilizó para ir copiando algunos pasajes a lo largo del trabajo y parte de la misma fue descartada en la exposición por no cobrar relevancia. La entrevista completa, junto con las preguntas hechas por mi están en el anexo. Otra entrevista no está en forma escrita.
- Por último, se procede a exponer el cálculo y lo que intentan mostrar los indicadores en la generalidad de los casos para las empresas. Los mismos son los que generalmente se estudian en cualquier casa de estudios de administración de empresas o similar para poder determinar un panel de control para los directivos que sustenten las decisiones a tomar.

El primer bloque de información consta de:

- Evolución de las ventas netas en dólares: No son más que el total de ventas netas declaradas por la empresa divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de las ganancias brutas en dólares: No son más que el total de las ganancias brutas declaradas por la empresa divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de las inversiones corrientes en dólares: No son más que el total de inversiones corrientes declaradas por la empresa divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la masa salarial en dólares: Es la suma total de las retribuciones salariales añadiendo las contribuciones a la seguridad social declaradas por la

empresa divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.

- Evolución del activo y del pasivo: Es un comparativo entre el activo y el pasivo declarados por la empresa divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.

Luego se pasa a los indicadores de gestión y los que se destacan son los siguientes:

- Evolución de la liquidez: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de liquidez. El mismo nos indica la facilidad con la que un activo puede comprarse/venderse en el mercado sin que afecte su precio. Por ello su cálculo matemático es producto de la división del activo corriente sobre el pasivo corriente. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la solvencia: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de solvencia. El mismo nos indica la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago sin importar la fecha en que tenga que asumirlo. Visto de otra forma también podemos decir que es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas tanto en el corto, como en el largo plazo. Por ello su cálculo matemático es producto de la división del patrimonio neto sobre el pasivo total. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución del ratio de endeudamiento: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de endeudamiento. El mismo nos indica qué porción de los activos de una empresa se financian mediante deuda. Por ello su cálculo matemático es producto de la división del pasivo total sobre el activo total. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución del ratio de autonomía: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de autonomía. El mismo nos indica la relación entre los fondos propios de la empresa y la deuda que esta tiene. Por ello su cálculo matemático es producto de la división del pasivo total sobre el patrimonio neto. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.

- Evolución de la inmovilización del capital: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de inmovilización de capital. El mismo nos indica el grado de inversión en activos fijos frente al total de activos. Por ello su cálculo matemático es producto de la división del activo no corriente sobre el activo total. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la tasa de reinversión: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de tasa de reinversión. El mismo nos indica qué porción del resultado es destinado a la inversión. Por ello su cálculo matemático es producto de la división de las inversiones sobre el resultado neto. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la participación salarial: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de participación salarial. El mismo nos indica el peso de todas las contribuciones salariales sobre el total de las ventas. Por ello su cálculo matemático es producto de la división de la masa salarial sobre las ventas netas. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la rotación del stock: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de rotación del stock. El mismo nos indica el número de veces que se ha renovado el inventario durante un periodo determinado. Por ello su cálculo matemático es producto de la división de bienes de cambio sobre el costo de mercadería vendida. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la rentabilidad sobre ventas: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de rentabilidad sobre ventas. El mismo nos indica la capacidad de una empresa para traducir las ventas en ganancias para los accionistas. Por ello su cálculo matemático es producto de la división de resultado neto sobre ventas netas. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.

- Evolución de la rentabilidad sobre patrimonio: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de rentabilidad sobre patrimonio. El mismo nos indica la rentabilidad obtenida por la empresa sobre su patrimonio actual. Por ello su cálculo matemático es producto de la división del resultado neto sobre el patrimonio neto. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.
- Evolución de la rentabilidad sobre activos: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de rentabilidad sobre activos. El mismo nos indica la rentabilidad obtenida en función de los activos que dispone la empresa. Por ello su cálculo matemático es producto de la división de la ganancia bruta sobre el activo total.

En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.

- Evolución del margen bruto de utilidad: Nos muestra cómo evoluciona el indicador de margen bruto de utilidad. El mismo nos indica el beneficio directo de una empresa, que consta de la diferencia entre la venta y el costo de producción. Por ello su cálculo matemático es producto de la división de la ganancia bruta sobre el activo total. En este caso se presentan a su vez, divididas por el tipo de cambio oficial al cierre del ejercicio contable desde el cierre del 2001 hasta el cierre del 2010.

Análisis de datos

Como ya comentamos previamente, la intervención de la multinacional en Quilmes comienza en el cierre del balance del año 2002 y se culmina sobre el cierre del balance del año 2006. De todos modos, los balances analizados, cuyos cierres son a mediados de cada año contemplan el período de 2001 a 2010. Por ende, contamos con prácticamente dos balances previos al comienzo de la adquisición, cuatro balances dentro del proceso de compra-venta y finalmente cuatro balances más con el dominio de la multinacional. Esto nos permite ver en forma más detallada la evolución y los cambios dentro de la organización.

Más allá de las cuestiones metodológicas ya aclaradas en el apartado anterior, vale aclarar que el uso del dólar de cierre si bien considero que es el mejor criterio para el análisis, como todo método puede tener sus aspectos a tener en cuenta. La megadevaluación de diciembre del 2001, impacta en el balance de cierre del 30/06/2002 al pasar el tipo de cambio de 1 a 3,80 pesos. Mientras que al 30/06/2003 hay un descenso marcado del tipo de cambio a 2,80. Pero luego, de ahí en adelante si bien hay fluctuaciones cambiarias, las mismas son relativamente estables hasta el balance del 30/06/2008. El balance del 30/06/2009 se cierra con un tipo de cambio similar al del 30/06/2002, para finalmente encontrarnos con el último balance analizado del 30/06/2010 también con una leve fluctuación del tipo de cambio de referencia tomado en 3,93 pesos por dólar.

Por ende, para considerar en la lectura de los datos se va a observar generalmente saltos abruptos, en diversos sentidos, del primer balance analizado (30/06/2001) al segundo (30/06/2002).

A su vez, como repasamos a lo largo del trabajo, vale destacar el período de análisis en cuestión. Luego de la salida de la convertibilidad (incluida en el análisis) tenemos un crecimiento económico a nivel país sostenido y pocas veces visto. Del 2003 al 2008 un crecimiento económico cercano al 8%, con la interrupción por la crisis mundial en 2009 para luego tener un crecimiento en el 2010 incluso superior a todos los años antes mencionados.

También, dentro del análisis de contexto hay que mencionar la creación neta de puestos de trabajo registrado en el sector privado que del 2003 al 2010, según MTEySS es de casi 2,5 millones de puestos de trabajo. Por ende, desde la visión empresarial y más aun teniendo en cuenta la masividad de los productos que comercializa la empresa,

tiene una incidencia más que relevante. Teniendo en cuenta que en contraparte disminuye el desempleo, aumenta el salario real de forma sostenida tanto medido por inflación como en su equivalente en dólares.

Comenzando con los datos que se recabaron y que estaban expuestos en forma incompleta, podemos analizar la participación de Quilmes dentro del mercado cervecero. Según lo informado en sus memorias, en el cierre del balance del 30/6/2005 la participación era del 79% según las estimaciones de la empresa con un volumen de venta de 10.778 miles de hectolitros. Mientras que sobre el cierre del balance del 30/6/2010, la participación había descendido a un 74% con 12.781 miles de hectolitros vendidos. Según información recabada por entrevistas e información que no consta en las memorias, la participación era aún mayor previo al 2005. Por ende, ya en un primer análisis encontramos que Quilmes baja su participación en el mercado al ser vendida a la multinacional, pero que ciertamente aumenta su volumen vendido, algo que se explica en gran parte por la expansión general del mercado cervecero. Por ende, no se cumple la premisa de Sylos Labini en este caso donde la concentración de poder no sólo es permanente, sino que se incrementa con los años.

Esto, en principio, tiene dos posibles explicaciones. Uno que muestra que la idea de la multinacional no era necesariamente concentrar aún más el mercado y que por ende no centra su foco en esta cuestión, que en un principio pareciera ser el atractivo principal para la adquisición. En segundo lugar, podemos analizar que esta caída en la participación hubiera sido aún más abultada si Quilmes seguía con la familia Bemberg al frente. Si bien es un análisis contrafáctico, luego de hacer un análisis más detallado, podemos concluir que existía un alto grado de probabilidad de que eso ocurriera. Por ende, el éxito de la multinacional radica en aumentar sus ganancias, con precios más altos, por más que tengan una pequeña pérdida de porción del mercado. Como tercer aspecto también podemos considerar que la posición dominante no se ve alterada al pasar del 79% al 74% del mercado, ya que ambos valores son extremadamente elevados y no ponen en riesgo el dominio del sector.

Ahora, adentrándonos en los números expuestos por la empresa, vamos a analizar las principales variables. Comenzamos con las ventas en dólares la compañía:

Figura 4.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Se puede observar, como en la mayoría de las variables, el duro golpe en dólares de las ventas a partir de la crisis de diciembre del 2001. Desde la caída del 2002 en adelante, la empresa crece en sus ventas en dólares en forma consistente debido al crecimiento del mercado en cuestión y por las distintas estrategias que impulsa la nueva dueña del paquete accionario, con la incorporación de marcas premium, un segmento cuya demanda aumentaba y que Quilmes no había podido satisfacer. El cierre del año 2010 justo coincide con las ventas en dólares del 2001, lo cual habla de una recuperación impresionante a lo largo de 10 años. Nótese que no hay un solo año de descenso en las ventas, sólo un cambio de ritmo sobre el cierre de la serie.

Tal como señalamos al inicio de este apartado, no debe dejar de mencionarse que este período de crecimiento del 2002 al 2010 debe analizarse más allá de la gestión de la

empresa ya que hay aumento de consumo traccionado por el crecimiento económico, la generación de nuevos empleos, caída de desocupación y aumento del salario real entre otros.

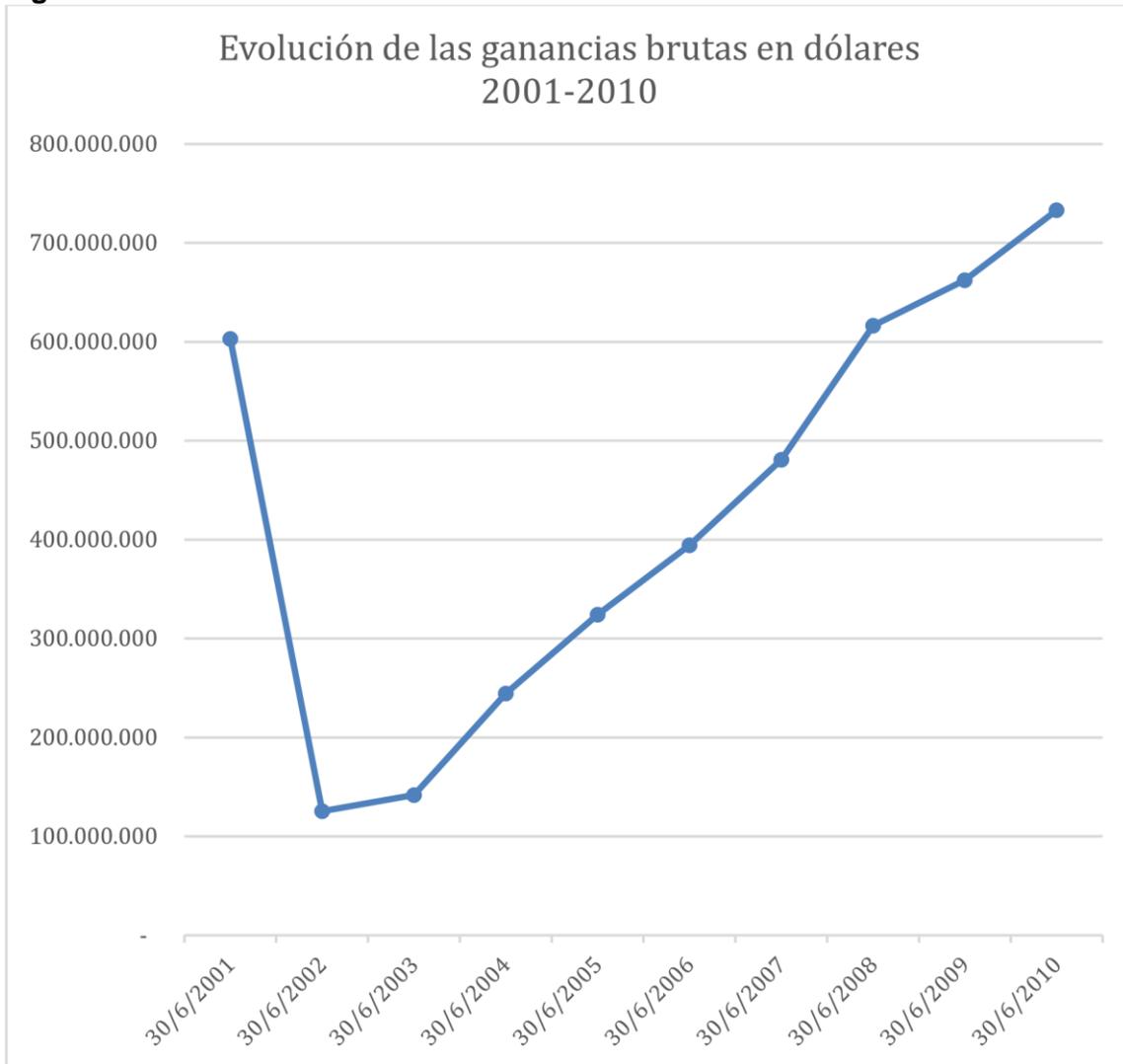
De hecho, el estancamiento en las ventas del 2009 nos muestra como el impacto de la crisis general hizo que las ventas sufrieran las consecuencias. Si bien es difícil diferenciar en la serie cuánto es mérito de la nueva administración y cuánto es mérito del desempeño económico del país, podemos decir que ambos factores influyen.

Además, debe aclararse que aquí estamos hablando de ventas en dólares que contemplan cantidades y precios. Las cantidades, como ya vimos, no aumentaron en forma tan significativa de hecho crecieron en 6 años un 18%, por ende, menos que el crecimiento del PBI en ese entonces (ya que ese aumento se produce en sólo 3 años). Evidentemente sí aumentaron los precios, algo que se observa claramente en la serie expuesta.

Como planteaba Joan Robinson, la competencia imperfecta nace por una falla de mercado que otorga a los agentes del mercado un dominio del mercado superior permitiéndole fijar cantidades y precios. Por medio de este dominio se apropia de una mayor porción del excedente del consumidor, teniendo como principal perjudicado a este último. En el caso estudiado se ajustan los precios por encima de la inflación y las cantidades se ajustan al alza, pero en menor medida que el resto de la economía. Por ende, no hay una vocación de expansión productiva por encima de la media como sí lo hay con los precios. En definitiva, se intenta lograr un excedente principalmente vía precios y no vía cantidades producidas.

Ahora pasamos al análisis de las ganancias brutas en dólares:

Figura 5.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Como podemos observar, la forma del gráfico es muy similar al anterior, por lo que claramente encontramos, a primera vista, una correlación entre las ventas netas en dólares con las ganancias brutas en dólares, lo cual es lógico y ya nos anticipa ningún gasto fuera de lo común que se interponga en esta correlación. También se destaca como en 2008 ya se recupera la ganancia bruta previa a la devaluación y sigue creciendo en los años subsiguientes, mientras que en las ventas se logra equiparar el valor recién en el año 2010. Por ende, a grandes rasgos, la ganancia se recupera mejor que las ventas. De todas formas, se marca como la crisis del 2009 hizo que la pendiente de crecimiento sea menor a la que venía reflejándose en los años anteriores, así como en el año posterior.

Aquí nos encontramos con lo que nos mencionó acertadamente el entrevistado:

“Que InBev sea tan competente en términos de innovación como lo ha sido en términos de reducción de costos es la condición para mantener su liderazgo y su rentabilidad a largo plazo”.

Es menester destacar que al extranjerizarse la compañía y al reportar este enorme crecimiento en sus ganancias en dólares, sumado a su constante remisión de utilidades esto provocó una sangría de dólares remitidos al exterior que salieron del Banco Central de la República Argentina. Si bien son años de auge en las reservas, vale mencionar que de no haberse producido un proceso de extranjerización como el que se está analizando posiblemente las reservas hubieran sido aún más abundantes.

En materia de inversiones corrientes nos encontramos con la siguiente serie:

Figura 6.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

La variación es bastante notoria y no pareciera tener una conducta que nos aporte demasiada información más que mostrarnos los picos en 2001 y 2006 para encontrar los puntos más bajos en 2002 y 2010. El 2002 se explica por la enorme crisis argentina y el 2010 por la reticencia inversora de la multinacional después de obtener grandes resultados en términos de ventas y de ganancia. En otras palabras, el aumento de las ganancias no se vio reflejado en un aumento de las inversiones corrientes.

Un componente central en el gasto resulta ser el salarial, por lo que se consolidó todo el gasto salarial bajo la categoría masa salarial que comprende todos los gastos en salarios no sólo percibidos en forma directa por los asalariados, sino los correspondientes a cargas sociales.

Vale la pena destacar que la inversión corriente en términos absolutos al 30/06/2001 era de poco menos de 90 millones de dólares para descender a 16,7 millones al año siguiente pero luego en términos generales se fueron aumentando las inversiones hasta llegar al pico de 97 millones de dólares en 2006, pero finalmente cerrando el período analizado en 24,7 millones en 2010. Por ende, en materia de inversiones en términos absolutos fue también fluctuante, pero a lo largo del período se puede decir que del 2002 en adelante la tendencia fue creciente con una fuerte caída en el 2010.

Figura 7.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Nótese la evolución en el mismo sentido que las ventas y las ganancias, pero con una tendencia mucho más tenue. Se percibe claramente esto al encontrar que la masa salarial en dólares queda muy alejada de lo que representaba en el 2001, mientras que la ganancia y las ventas sí alcanzan el pico de ese entonces.

Aquí claramente hay un efecto cantidad y también un efecto precio. Por ende, no sólo aumentan los salarios del personal, sino que también aumenta la nómina de empleados. Así y todo, que el indicador tenga una evolución más tenue que las ganancias suele ser habitual en procesos de concentración. En definitiva, uno de los posibles objetivos a perseguir cuando se produce un proceso de adquisición de este tipo es justamente hacer valer el know-how y por ende requerir proporcionalmente menos salarios para la realización de determinadas tareas. Por mencionar un ejemplo, en materia de empresas internacionales las campañas de marketing/publicidad en gran medida pueden estar confeccionadas desde el exterior para luego replicarse en cada país, lo cual reduce marcadamente las necesidades de personal para tal fin. En este caso puntual, revisando las publicidades de Stella Artois (marca de la empresa) uno puede ver cómo las mismas son filmadas y actuadas en el exterior. Si bien la contratación de actores se suele tercerizar, así como el resto de las tareas, claramente hay menos trabajo del sector de marketing o comunicación de la compañía local.

Para completar el análisis de los datos brindados en forma directa por los estados contables, se realizó un gráfico comparativo de la evolución del activo total versus el pasivo total.

Figura 8.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Se puede observar la brecha entre activos y pasivos al inicio de la serie que no pudo recomponerse a lo largo del periodo analizado. Esto, al ser una variable stock y no flujo, no nos habla de un mal desempeño de la empresa, sino de una brecha patrimonial. Si bien la crisis del año 2002, como ya vimos, impactó en forma muy fuerte, los pasivos no llegaron a superar a los activos. En los años siguientes la brecha parece comportarse de forma previsible aumentando levemente la misma en 2006, cuando se concluye la compra-venta.

El dato para destacar es que una crisis de la envergadura de la de diciembre del 2001, no produce un colapso en la compañía como sí ocurrió en la mayoría de la sociedad, cuando más de la mitad de la población era pobre. Por ende, tal como se podría haber sugerido al comenzar el análisis del caso, los accionistas originarios de la empresa no

estaban en una situación terminal para realizar la venta. Con estos datos se termina de comprobar, ya que no obstante haber tenido acumulación previa de ganancias, incluso en el año 2002 los activos superan a los pasivos. Dicho en forma más sencilla, con lo que poseía la empresa podía afrontar todos los compromisos pendientes a la fecha.

Ahora pasamos a un análisis sobre indicadores. Los mismos no estaban expuestos en los estados contables, sino que, a partir de ellos, los construimos. Empezamos con el indicador de liquidez el cual nos muestra la capacidad de la empresa para generar dinero en efectivo, por ende, cuán rápido podría la empresa hacer líquidas sus posiciones. Matemáticamente, es el activo corriente sobre el pasivo corriente de la empresa.

Figura 9.



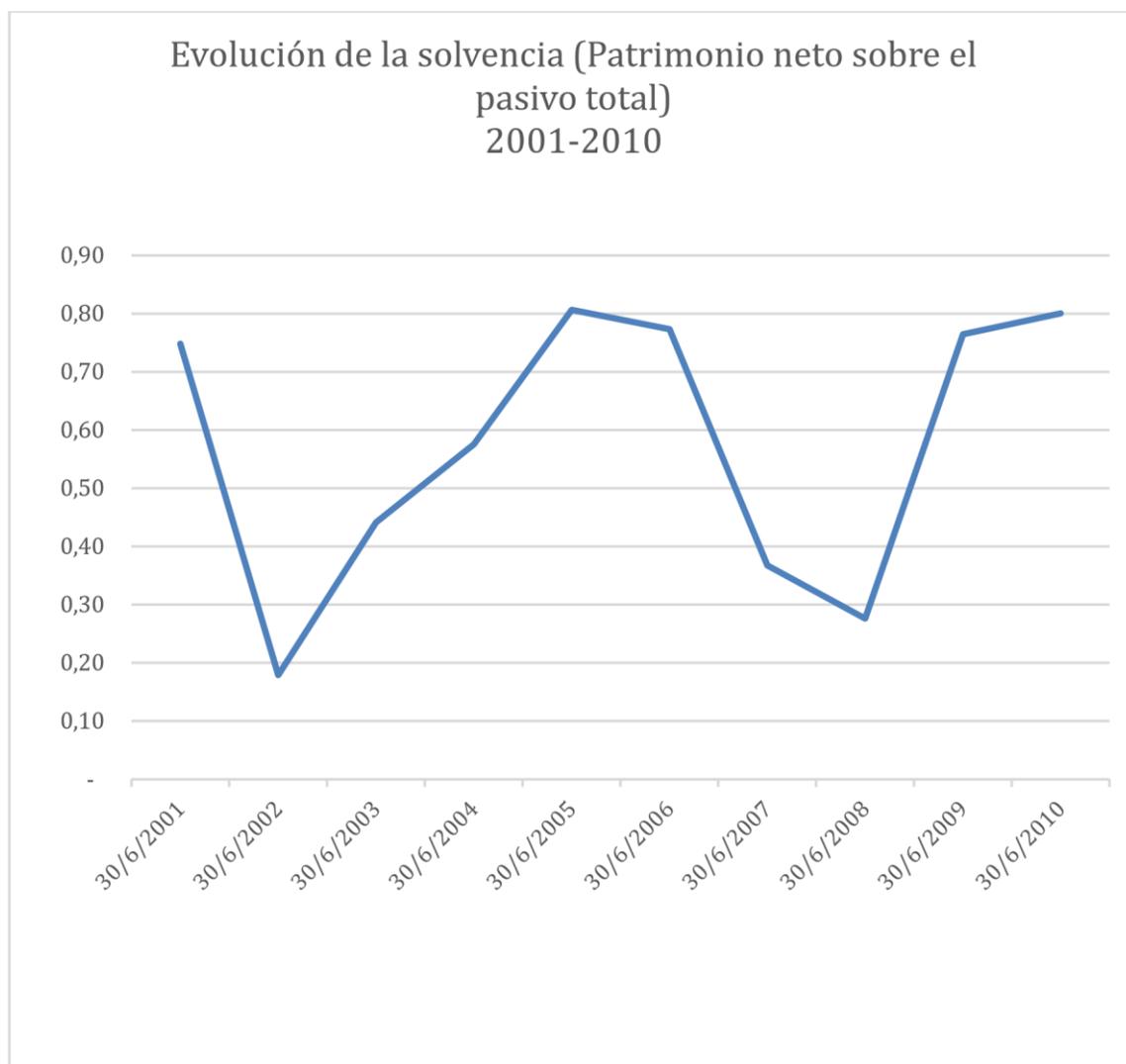
Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Aquí podemos observar cómo la liquidez en el periodo del control absoluto de Bemberg es relativamente baja, acentuada en el 2002. Luego encontramos un pico de liquidez en 2005 para descender de ahí en adelante, con la excepción del año 2009. Finalmente, la liquidez arranca en un nivel cercano al inicio, lo cual muestra cierto regreso a las condiciones iniciales en este aspecto.

En este punto, como en tantos otros que analizamos, es interesante que se vuelva prácticamente al punto inicial, reafirmando en distintos aspectos que la empresa no estaría mal administrada por la gestión previa a la fusión.

A su vez también este análisis se puede complementar bien con el del ratio de solvencia económica:

Figura 10.

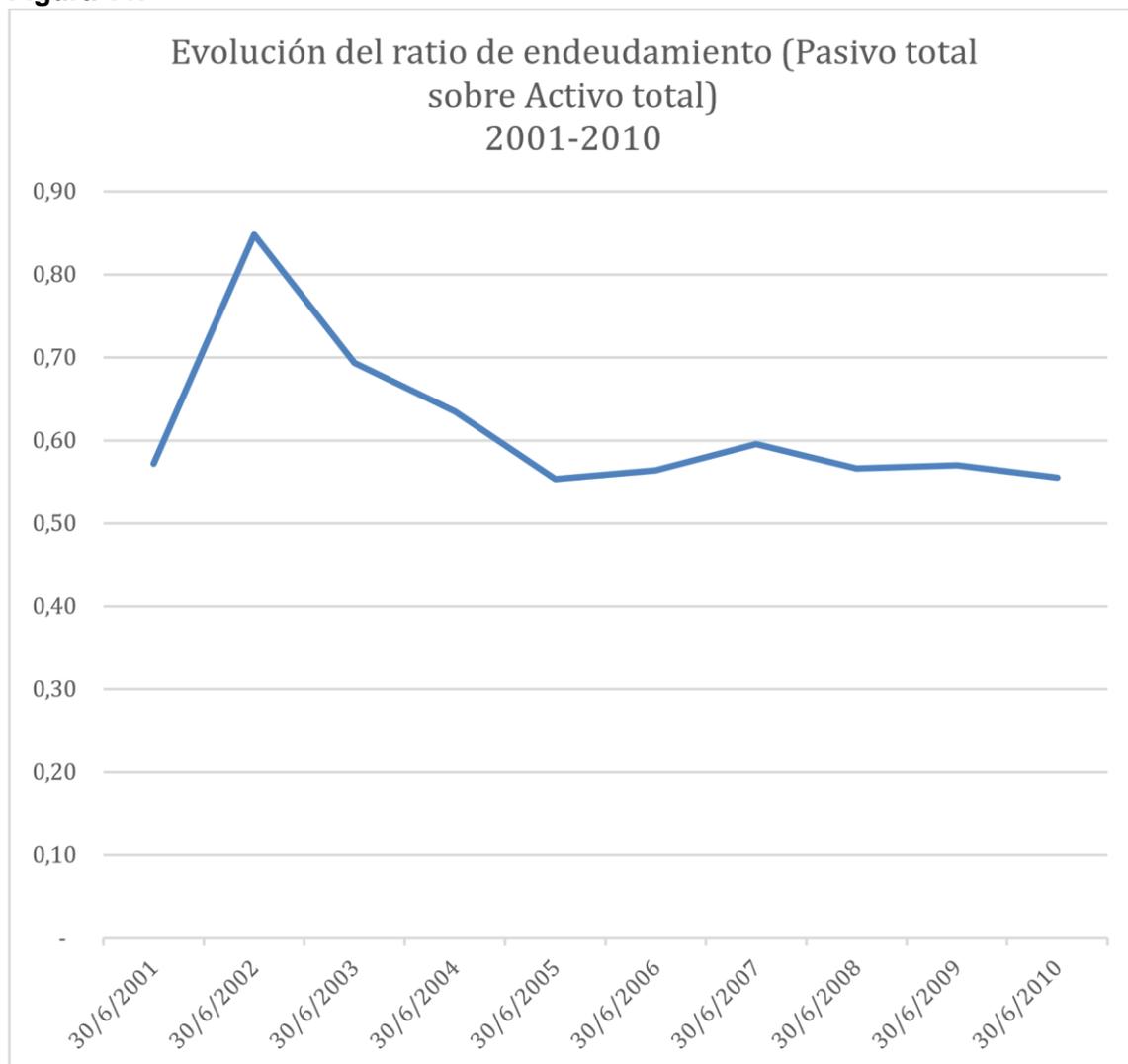


Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Tal como podemos observar en los últimos dos gráficos el inicio y el cierre son similares. En este segundo ratio de solvencia vemos cuánto financia el patrimonio neto al pasivo total, por ende tanto en el inicio como en el cierre los resultados son buenos en términos comparativos.

Siguiendo la línea de análisis sobre las cuentas contables y sus ratios, el endeudamiento resulta central viendo su evolución de la siguiente manera:

Figura 11.



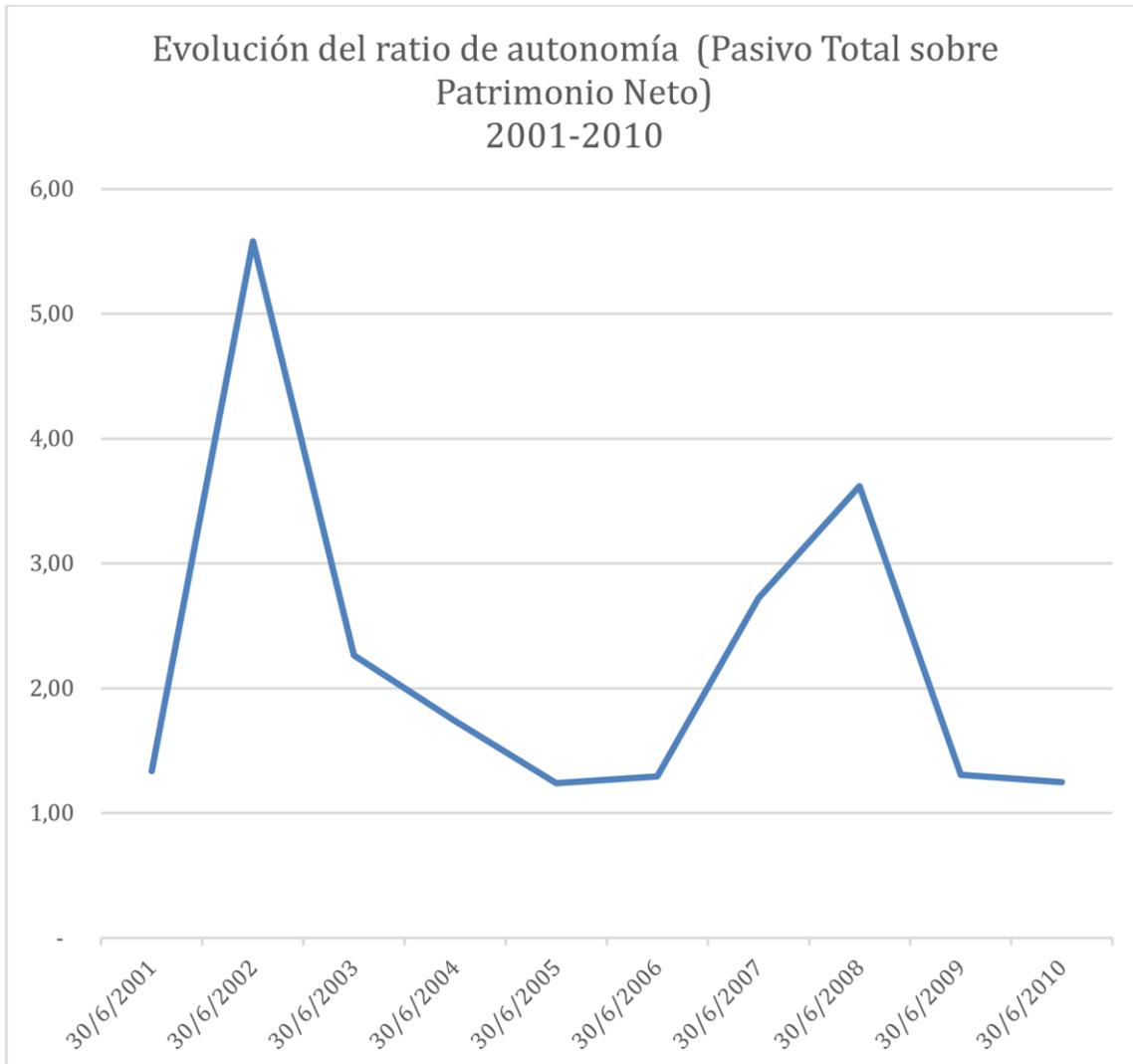
Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Aquí ya vemos una estabilización del 2005 en adelante a valores cercanos al 2001. El comportamiento es distinto al del resto de los ratios y habla del equilibrio entre pasivo y

activo total en la compañía, tal como habíamos visto en el gráfico comparativo de ambas variables.

Siguiendo el mismo foco del análisis el ratio de autonomía puede reforzar lo que venimos observando:

Figura 12.

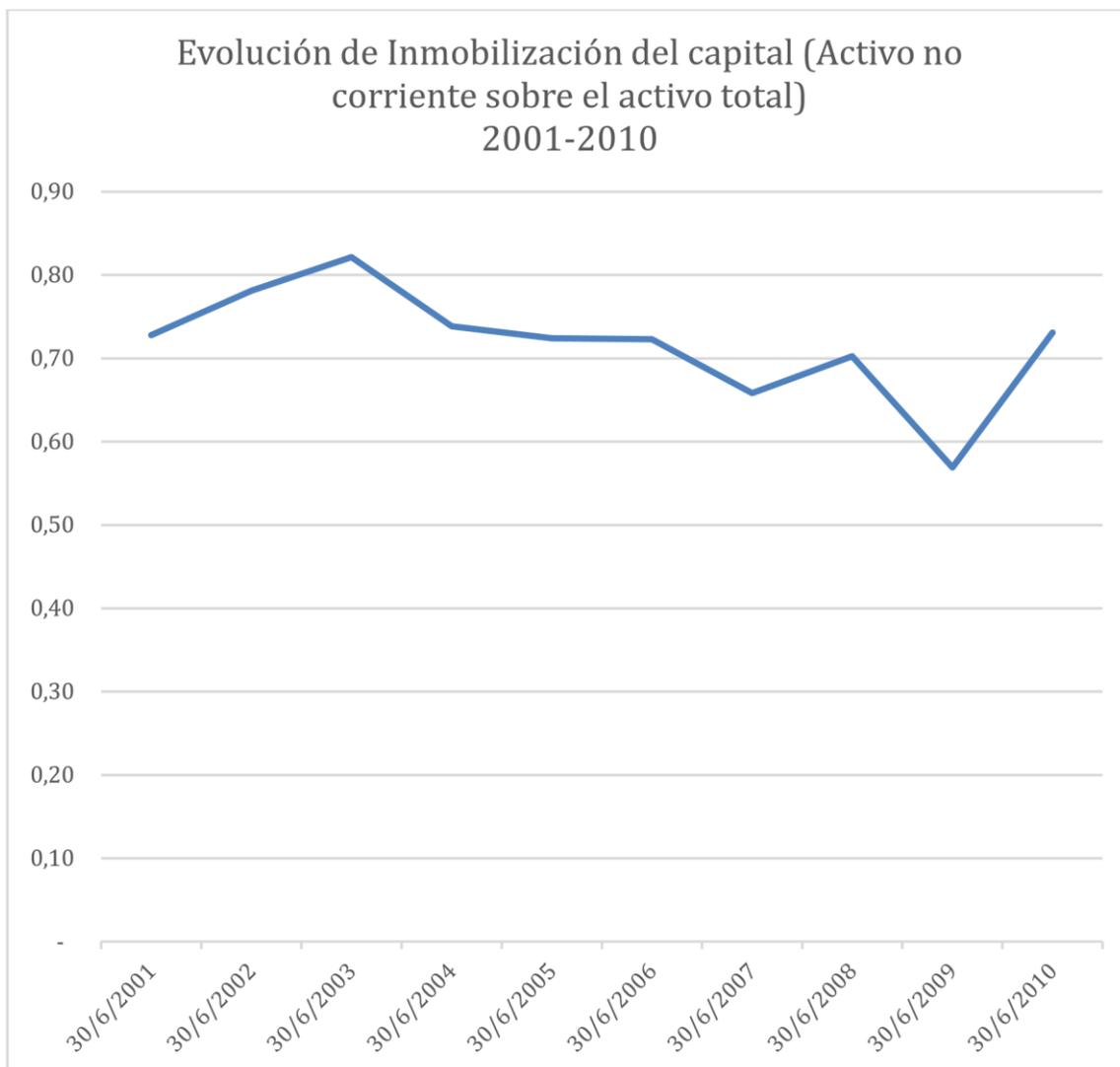


Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Como el ratio de autonomía mide el peso de los pasivos en el patrimonio neto, resulta que a menor valor hay una autonomía mayor. Encontramos que, en el cierre de la serie, la autonomía se comporta de forma similar al inicio de la misma.

Siguiendo con las cuentas contables, la evolución de inmovilización del capital resulta central, ya que mide el peso del activo no corriente sobre el activo total.

Figura 13.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Vemos un comportamiento muy similar en toda la serie en este aspecto, lo cual nos indicaría que se siguió un manejo similar en cuanto a los activos no corrientes. No es que hubo un salto que hiciera que la multinacional haya adquirido más activos no corrientes, incluso se observa una leve caída de los mismos.

Siguiendo esta línea para observar el comportamiento de la multinacional encontramos como central el análisis de sus inversiones y este gráfico es clarificador:

Figura 14.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Acá uno de los hallazgos centrales. Las inversiones representaban un porcentaje interesante del resultado neto previo a la crisis del 2001 que lógicamente cae abruptamente en 2002. Pero la multinacional sólo en 2004 y sin el control total eleva la tasa de reinversión para luego llevarla a una tasa similar al de la crisis en 2002. Aquí se observa claramente la reticencia inversora de la multinacional que invierte en los niveles de una de las crisis más grandes de la historia argentina, pero con un contexto de crecimiento y expansión del mercado.

Es necesario destacar y comparar este análisis con el ya mencionado en la Figura 6 dado que en términos absolutos hay años de buen desempeño en materia de inversión, destacándose el año 2006 que aquí presenta un pico marcadamente menor porque los

resultados también fueron altos. En definitiva, no sólo debe evaluarse el aspecto relativo sino también el absoluto

Nuestro entrevistado Philippe Pasquet, con una mirada más centrada en los términos absolutos, nos indicaba lo siguiente:

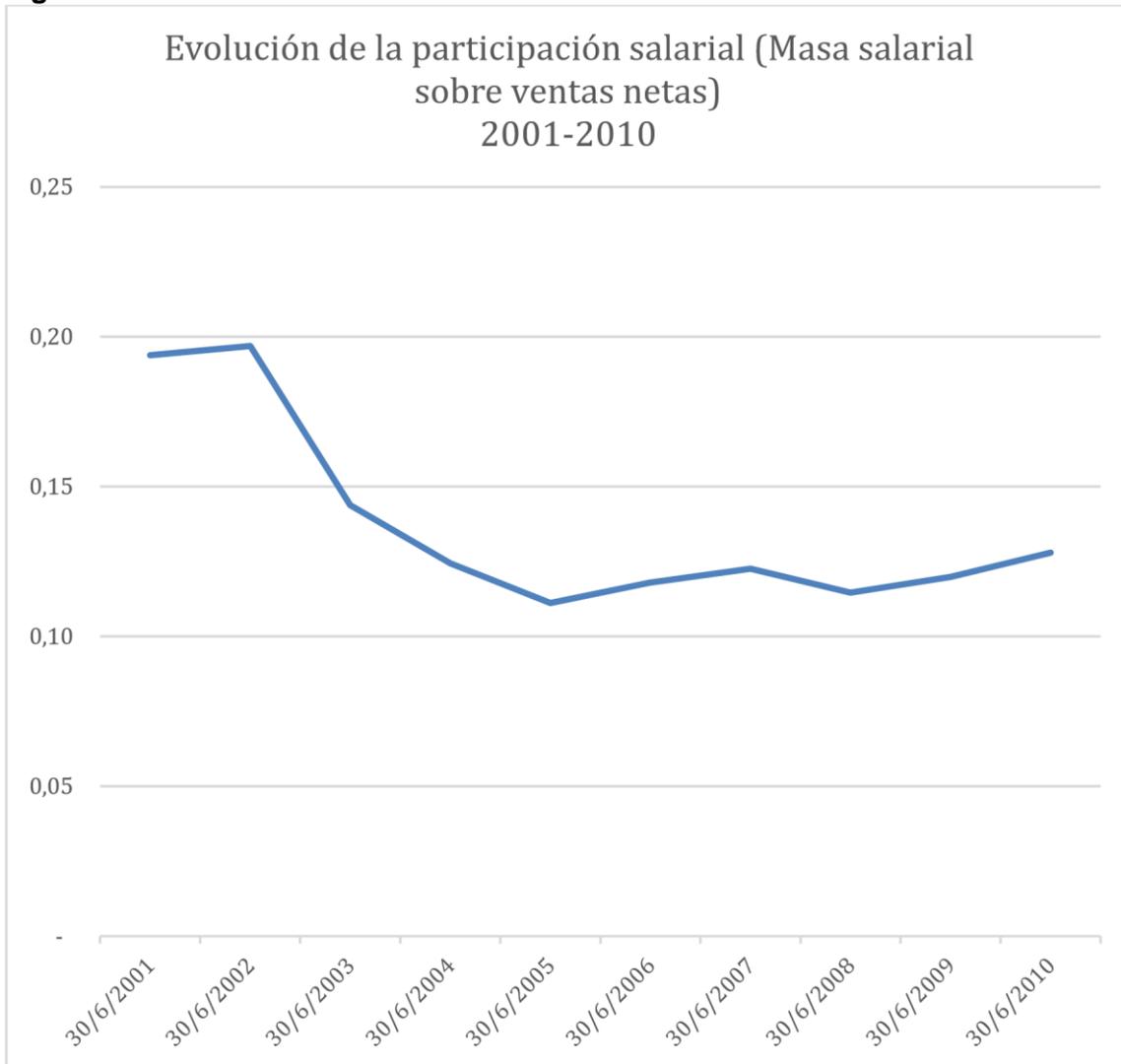
“La inversión en la industria cervecera es enorme. En alimentos la inversión publicitaria en alimentos es 2% mientras que en cervezas es un 10% al año.

Aparte tiene los gastos de marketing y difusión. La deuda me imagino que estaría ligada a una fuerte inversión previa. El cash-flow resulta central para esta industria”.

Si bien no están discriminados los tipos de inversión en la información obtenida, resulta poco probable que ese tipo de inversión haya crecido abruptamente en este lapso.

Volviendo a la esfera salarial, se analiza el ratio de evolución de participación salarial que se compone de la masa salarial (ya analizada anteriormente) sobre las ventas netas de la empresa.

Figura 15.



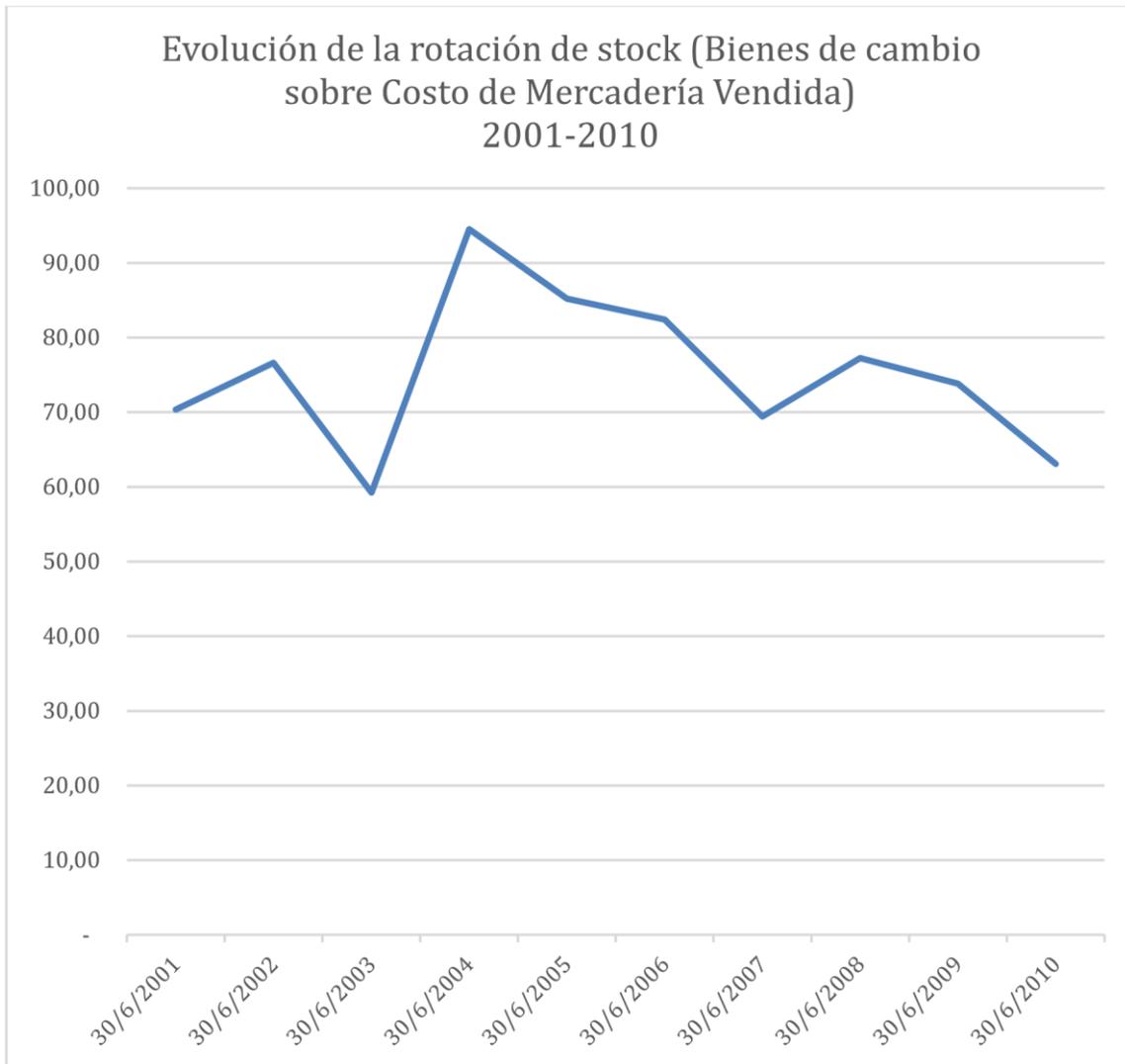
Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

En la gestión Bemberg este ratio se encontraba rondando el 20%, mientras que en la gestión Inbev no llega ni al 14%. Esto muestra la caída de la representación de los salarios en las ventas debido a un aumento marcado de las ventas (vía precios y cantidades) que fue acompañado más tímidamente por los salarios de la empresa.

Esto nos muestra como en un mercado creciente, si no estuviese concentrado posiblemente el ratio del total del mercado hubiera sido muy distinto. La participación salarial se estabiliza a la baja en un contexto de aumento de ventas vía precios. Si suponemos un mercado más competitivo, al demandar más personal en cada una de las empresas la participación salarial sería mayor.

Como único ratio importante sobre el stock vamos a ver el de rotación, para analizar su comportamiento:

Figura 16.

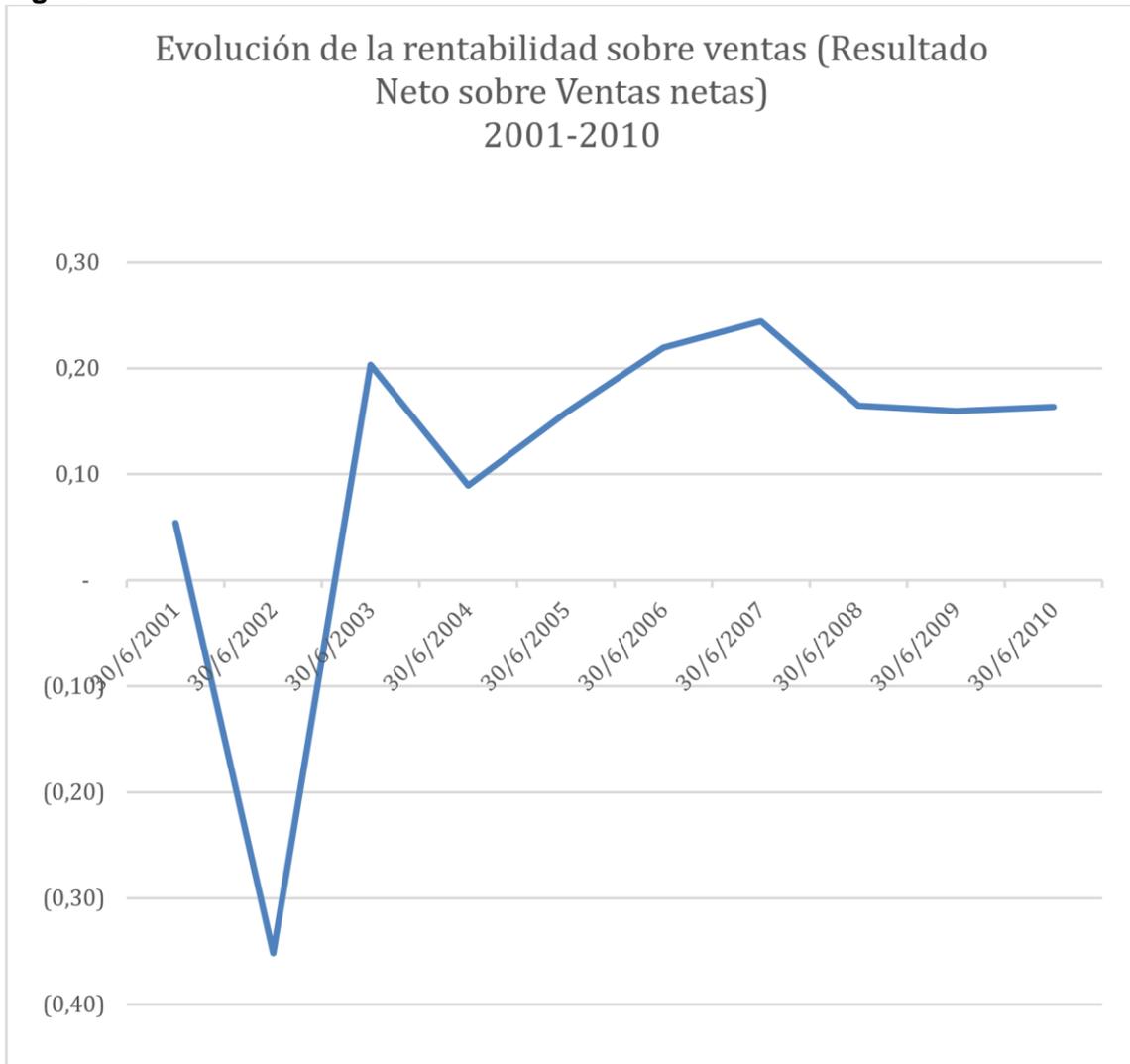


Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Este ratio nos indica el total de veces que el stock tiene que ser reabastecido con nuevas existencias. En este caso encontramos que la gestión de la multinacional bajó el indicador lo cual en términos de gestión los artículos tardan más tiempo en reponerse lo cual trae un mayor coste de almacenamiento. A grandes rasgos podemos pensar que la gestión del stock es menos eficiente.

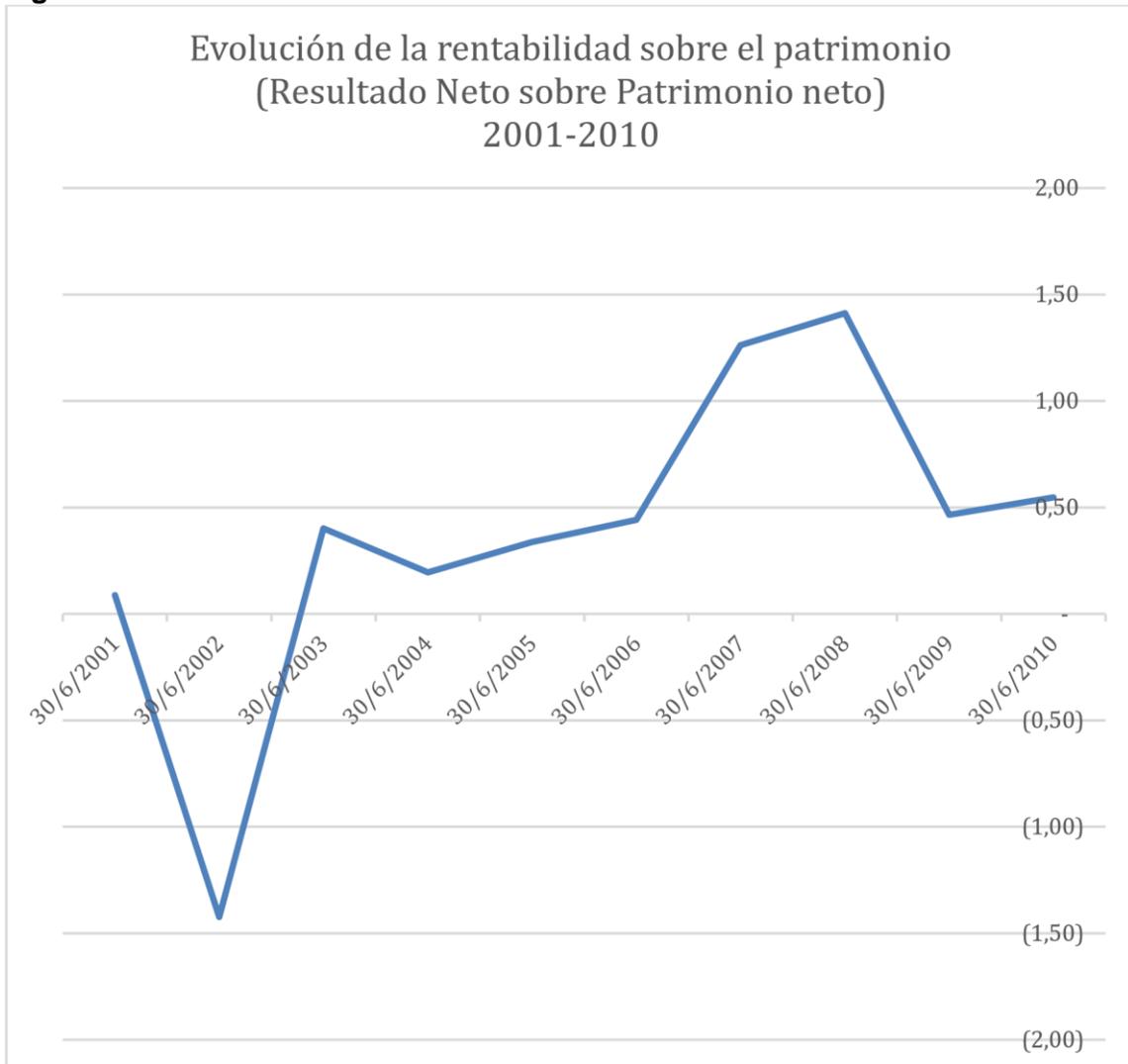
En lo sucesivo vamos a ver los tres ratios más importantes en términos de rentabilidad:

Figura 17.



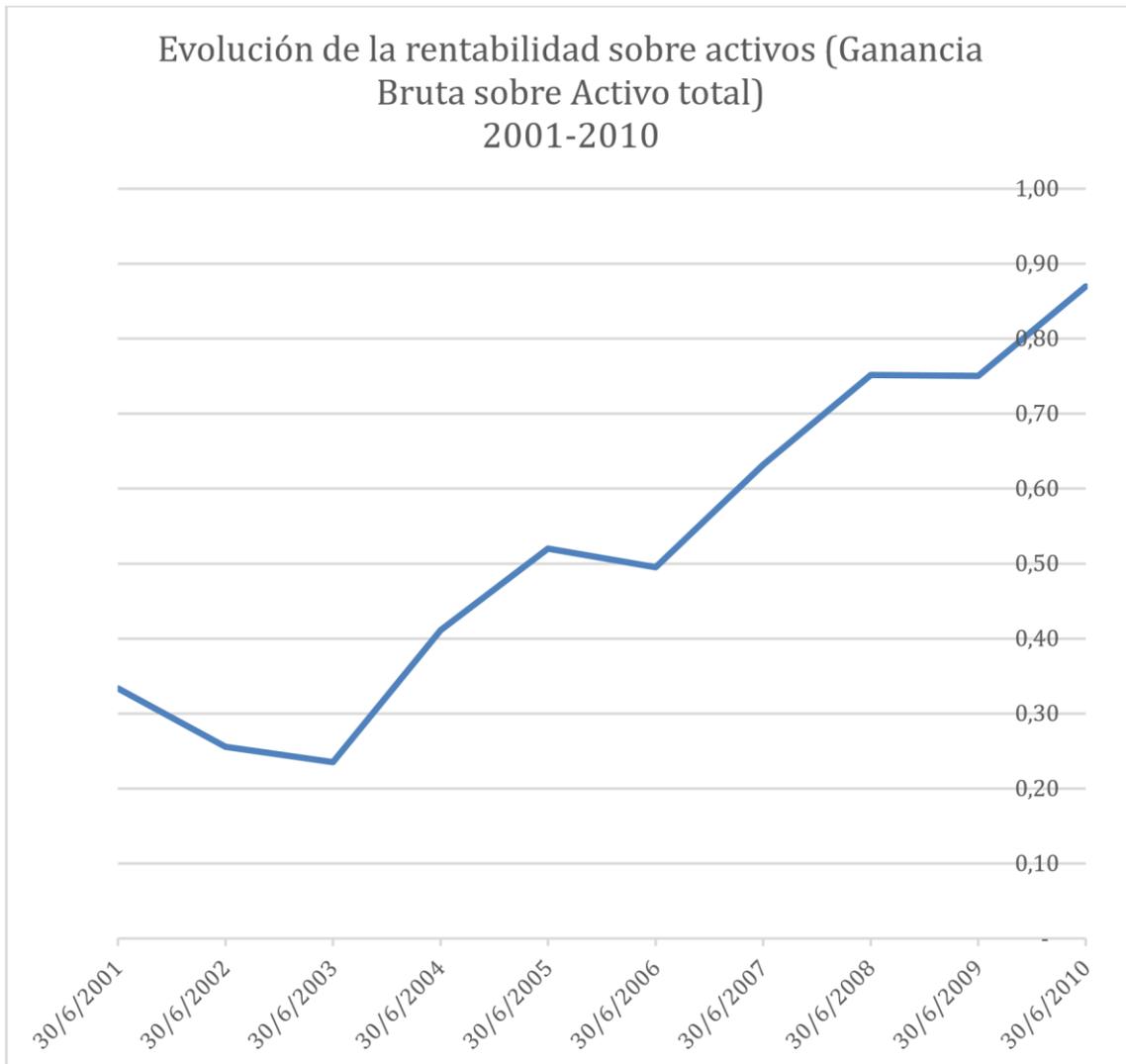
Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Figura 18.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

Figura 19.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

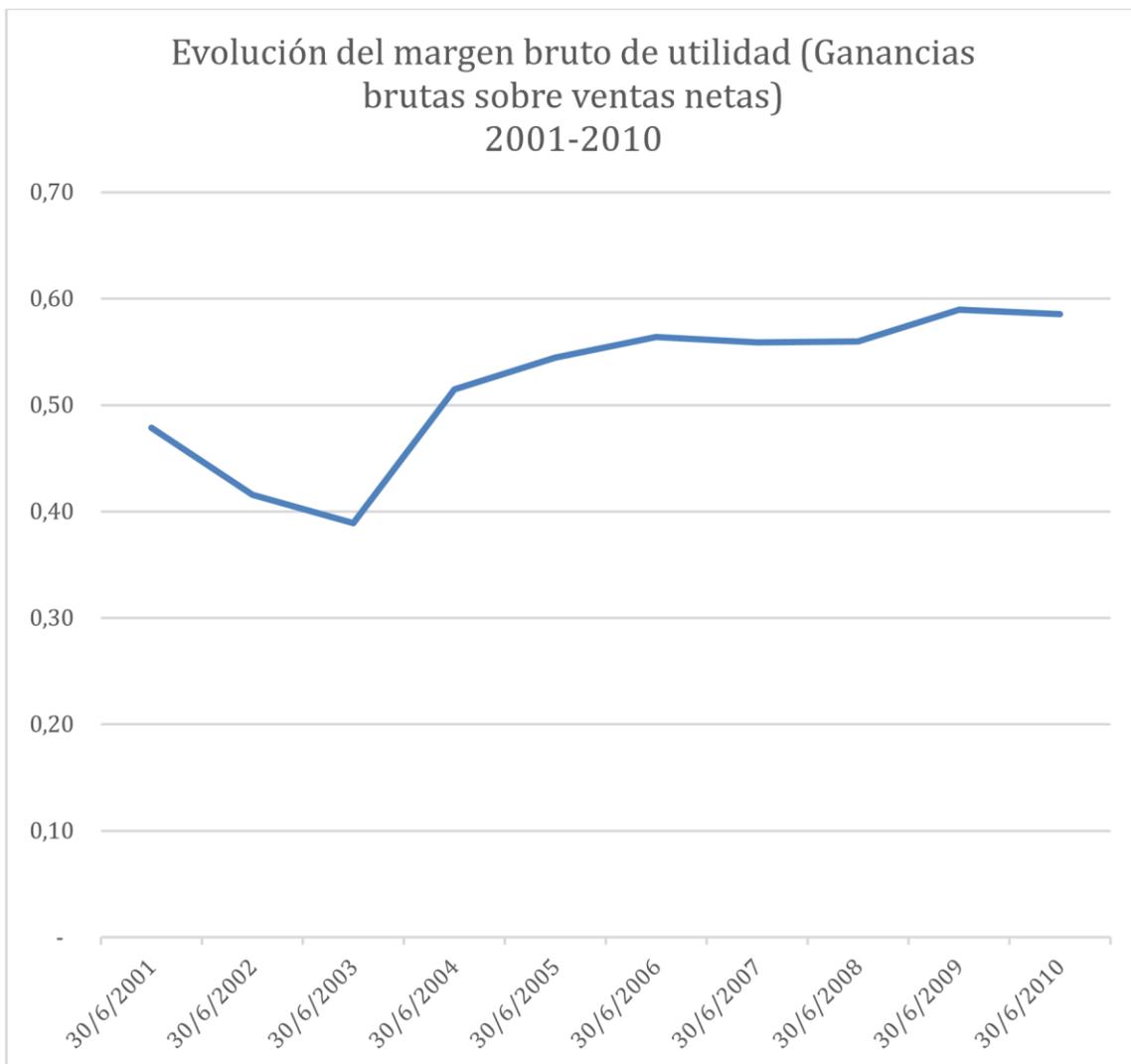
Aquí ya pasamos a la esfera de los resultados y las ganancias que en el largo plazo debiera ser lo central para cualquier compañía comercial, dado que la esfera de activos y pasivos no resultan, por lo general, centrales para el recupero de la inversión de compra.

Observamos en los tres ratios una mejora general en este aspecto desde la compra de la multinacional, destacándose el mejor desempeño en la evolución de la rentabilidad sobre los activos, con un cierre que triplica el desempeño en el 2001 con la familia Bemberg al frente. Esto habla claramente de los buenos resultados económicos en la gestión de la multinacional en un lapso relativamente breve para tamaña inversión.

Tal como resaltamos anteriormente, no podemos dejar de mencionar que el período analizado del 2003 en adelante fue de crecimiento económico sostenido por medio de un creciente y dinámico mercado interno. Por ende, es difícil sostener de forma concluyente que la gestión de la multinacional fue mejor pero lo que sí podemos decir es que los resultados fueron considerablemente mejores.

Pero, para cerrar el análisis en términos de resultados, nada mejor que ver el margen bruto de la compañía a lo largo de estos 10 años.

Figura 20.



Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances de Quilmes

El margen bruto es el indicador principal en términos comerciales para entender si la empresa mejora o no en términos de desempeño, ya que es la relación entre la ganancia bruta y las ventas netas. Un ratio de cerca del 60% es muy bueno y más aún a niveles de un negocio de gran escala como este. La mejora en este indicador a partir de la gestión de la multinacional se ve en forma clara y diferencias de pocos puntos son centrales en compañías de esta magnitud.

Otro aspecto central que recabamos de los Estados Contables pero que ante la poca claridad en los datos se dificulta la realización de un gráfico, es que en el balance inicial (2001) los dividendos repartidos fueron del 20,82% de la utilidad total de la compañía. En el período de compra/venta del 2002 al 2004 (inclusive) en caso de haber ganancia se transfieren las ganancias para los ejercicios siguientes. En el año 2005 (el último sin poder total de la multinacional) los dividendos repartidos ascienden a un 34,75% de la utilidad total de la compañía. Luego de la adquisición el cambio es notorio y se retiran dividendos por valores cercanos al 100% de las utilidades e incluso más ya que se desafectan fondos de reserva para el retiro (al menos hasta el 2011 inclusive que es hasta donde se hace el análisis en este trabajo). Esto al capital estar extranjerizado repercute en forma directa en la necesidad de divisas de la compañía y por ende en la balanza de pagos del país.

No sólo repercute por la vía antes expuesta, sino que se suma el caso hallado en los estados contables del bono AmBev del 17/12/2009 por R 209.796.000 con vencimiento 15/12/2019. El interés anual fijo era de 13,20%. El capital se amortiza al finalizar contrato, por ende, para las arcas del Estado es una desfinanciación de al menos 10 años en materia de divisas extranjeras que se suman a la remisión de utilidades habitual

La magnitud del uso de estos instrumentos no es menor ya que eran 460.109.623 pesos (más de 120 millones de dólares) de ese entonces que era un valor superior a toda la utilidad de ese año presentada en ese ejercicio.

Por último, también vale la pena destacar, lo que se observa con claridad en las Memorias de los Balances, la infructuosa intervención de parte del Estado por medio de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. Nada fundamental pudo evitar el Estado, la compra/venta se realizó sin cambiar los porcentajes de concentración y sin evitar el aumento de precios por encima de la inflación y la constante remisión de utilidades en divisas extranjeras. El poder económico, una vez más, imponiéndose por sobre los intereses nacionales.

Interpretación teórica de los datos

El proceso de venta de Quilmes en manos de la multinacional Inbev se inscribe en lo que llamamos la “retirada de los grupos económicos”. Entendemos que cada caso tiene su particularidad y que es un proceso heterogéneo, pero este caso de estudio parece tener características muy marcadas.

Retomando lo expuesto en el segundo capítulo del trabajo, podemos decir que en este caso el endeudamiento de la empresa en moneda extranjera es un problema pero que no llega a ser determinante. Pareciera más deberse a un comportamiento típico de fuga de divisas que se acentúa con la irrupción de la multinacional. Desde el 2006 en adelante la empresa comienza a comprar bonos o deuda emitida en el exterior para realizar pagos en moneda extranjera. Práctica habitual y conocida en estos casos.

En cuanto al valor de la compañía claramente el pago fue un valor más que suficiente para que se realice la venta, pero no pareciera presentarse como el principal factor para determinar la misma. Tanto por los testimonios, como por los datos obtenidos nos encontramos con una reticencia inversora de parte de la familia Bemberg. El mercado claramente se encontraba en un quiebre que requería una inversión mayúscula volcándose al segmento premium, que no encontró esa predisposición en la familia. En cambio, la multinacional no hizo grandes inversiones comparadas con sus resultados positivos, pero ya tenía desarrollado ese segmento en Europa por lo que le resultaría sencillo replicarlo incluso usando las mismas fórmulas y marcas. Esta segmentación ventajosa se observa ya en los mismos cimientos de la teoría de concentración que evaluamos en el primer capítulo y que se pone de manifiesto en forma acabada en este ejemplo.

Retomando el trabajo que pareciera ajustarse más a algunas de las premisas expuestas por Alejandro Gaggero nos encontramos con cierta similitud con la descripción acerca de empresas expuestas a la competencia extranjera. Si bien Quilmes ostentaba el liderazgo indiscutido en la industria cervecera, tenía como competidor a la internacional CCU que ya contaba con marcas premium que podrían socavar su liderazgo. Por ende, si bien puede resultar extraño decir que había un mercado expuesto a la competencia, sí es cierto que esto podía ocurrir con el correr de algunos años. Otra hipótesis sería el ingreso de la misma Inbev como competencia de Quilmes. Por ende, más que guiarse por la competencia actual, si el grupo Bemberg midió potencialidades a futuro el

escenario era de competencia extranjera a la luz de un crecimiento del mercado más premium.

También el escenario dificultoso que vivieron las primeras empresas en la oleada de ventas en el año 1994 podríamos considerarlo menor al vivido en el año 2001 donde la crisis fue más profunda y para las empresas con endeudamiento en dólares como Quilmes, fue un golpe duro de sobrellevar.

En el caso del segundo período de extranjerización, sí podemos observar cómo los grupos económicos se repliegan en el sector agropecuario tal como vimos que lo hace la familia Bemberg en el apartado que tratamos ese tema con mayor profundidad.

En cuanto a la posibilidad de financiamiento a largo plazo resulta algo difícil de comprobar con la información obtenida. En principio, pareciera la empresa poder contar con el financiamiento, pero no con el tiempo necesario para hacer madurar y analizar en profundidad cómo plantearse en un mercado tan dinámico a nivel internacional como el mercado cervecero.

Todo pareciera indicar que el grupo Bemberg, ya fragmentado internamente y con intereses contrapuestos dentro de la misma familia, en vez de hacer una fuerte inversión prefiere retirarse del mercado y dejar al frente del mismo a la más grande multinacional del sector. Pareciera basarse esta decisión en observar un mercado mundial muy dinámico con un giro en el mercado hacia el sector premium y con exigencias de reinversiones que no estaban dispuestos a afrontar. En cambio, logran replegarse en el sector primario sin necesidad de encontrarse en un mercado competitivo que requiera inversiones extraordinarias para adaptarse a un mercado dinámico.

Merece una mención especial el trabajo realizado por Schorr y Manzanelli en el cual se expone que, en general, las RAC (Ramas Altamente Concentradas) ajustaron sus precios del 2001 al 2010 por encima de la inflación. En este caso también podemos destacar que las cervezas aumentaron sus precios muy por encima del resto de las bebidas. En el caso de las cervezas el aumento de precios en dicho período fue de 327,9%, cuando las bebidas no alcohólicas en el mismo período aumentaron un 221,3%, la sidra y sus derivados un 158,4% y el vino un 166,9% y bebidas destiladas un 270,3%. Se percibe que la brecha es bastante considerable con el resto de las bebidas, así como con la inflación en general con casi 16% de brecha, por ende con una brecha aún mayor con las REC (Ramas Escasamente Concentradas).

Como explicó *Marx (1867)*, a mayor grado de monopolio, mayor será el margen de incremento de precio, y mayor será la participación capitalista en el ingreso nacional. Cuando más se concentra la riqueza y los ingresos, los sectores trabajadores ven disminuida su participación en la renta nacional.

Se destaca como no hubo una clara homogeneidad en la “burguesía nacional” ya que no se presenta como una fracción de la clase dominante, y en este caso no entra en conflicto con los intereses de los grandes capitales internacionales. No representa Bemberg un caso típico de burguesía nacional con intereses en común al resto de los actores locales.

En el caso estudiado no solo no se contrapone con los intereses del capital extranjero, sino que por el contrario obtiene beneficios del mismo. Beneficios que se traducen en cuantiosas sumas de dinero para acrecentar su acumulación de capital en el extranjero y una parte volcarse, fundamentalmente, al sector primario. Sin dudas, la familia Bemberg fue una de las ganadoras del modelo de “dólar alto” iniciado en la posconvertibilidad.

También puede notarse cómo el proyecto de esta “burguesía nacional” no coincide con la de los sectores populares dado que aumentaron los precios por encima de la inflación general y a su vez los trabajadores de la misma empresa perdieron incidencia en la misma. Eso lo pudimos visualizar claramente en la pérdida de peso de la masa salarial sobre las ventas y también de otros costos, que necesariamente están vinculados al trabajo argentino.

Conclusión

Como se ha intentado mostrar a lo largo del trabajo podemos sintetizar algunas conclusiones que permiten entender una problemática actual, local y que tiende a expandirse.

En principio, los procesos de concentración y extranjerización trajeron diversos problemas en la economía actual tales como:

- Mayor demanda de divisas en una economía carente de las mismas.
- Menor demanda global de empleo.
- Posicionamiento de precios más elevado o aumento de precios mayores en el proceso inflacionario.
- Erosión del poder del Estado para determinar decisiones sobre el mercado.

Particularmente en el sector alimenticio estos factores cuentan con el agravante de no ser bienes suntuarios, sino necesarios para la supervivencia humana. A su vez, el mercado cervecero, y particularmente el caso estudiado, resultan relevantes en cuanto a los patrones de consumo de nuestro país, así como de nuestra región y del mundo. El mercado cervecero sufrió ambos procesos en general y Argentina no fue la excepción.

En nuestro país lo que encontramos es inicialmente con Quilmes una fuerte concentración del mercado y luego con la irrupción de la multinacional Inbev comprando Quilmes se genera el proceso de extranjerización. Todo esto avanzando en la transición entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, donde se produce un aumento de consumo de cerveza local que llevó a incluso a superar al vino en cantidad de litros consumidos. Ese aumento del consumo y los cambios en el mercado llevaron a que inicialmente la demanda de cerveza importada cayera considerablemente, para después aumentar con el correr de los años (y de la posconvertibilidad).

Esta precisión en el momento para la compra-venta de la empresa nos lleva a analizarlo desde dos ópticas: la del comprador y la del vendedor. Del lado del comprador, InBev, encontramos que optó por una empresa con posición dominante en el mercado, en la que pudo fijar los precios por encima de la inflación, y pudo incorporar marcas del mismo holding que permitieron seguir expandiendo su negocio en el mercado haciendo foco en

el sector premium. Desde ya, todo esto con un contexto favorable donde el país crecía y el consumo se expandía llegando a valores récord. Se presenta como un excelente negocio para una empresa con posición dominante en distintos mercados y que no suele ingresar en los mismos para competir en una guerra de precios contra otras empresas ya presentes, y menos aún con aquellas con una posición dominante. Si InBev estaba interesada en el mercado argentino, aprovechó la oportunidad con creces. También aprovechó su posición dominante para aumentar los precios muy por encima del resto de las bebidas y de la inflación. Sumado a un retiro del total de dividendos producto de cuantiosas utilidades en forma constante que no fueron acompañadas por grandes inversiones en términos relativos.

Del lado del vendedor (familia Bemberg) fue la posibilidad de materializar un trabajo de largas décadas con fluctuantes resultados que van desde un inicio promisorio, hasta la expropiación en el primer peronismo, y finalmente con el riesgo del ingreso de marcas internacionales que podrían arrebatarle parte de su dominio. A su vez, resulta central el hecho de que, si bien eran numerosos los miembros de la familia, notamos como con el ingreso monetario se replegaron en el sector primario (del cual ya tenían conocimientos). Este sector a nivel general, a lo largo de nuestra historia, conlleva a obtener ganancias extraordinarias con un riesgo relativamente moderado y con una visión más estable en el largo plazo.

En definitiva, tanto compradores como vendedores parecieran haber llegado a un escenario *win-win*. El que claramente no fue un ganador fue el Estado argentino y por ende la sociedad en general. Nada fundamental pudo lograr el Estado por medio de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. Por un lado, la concentración de los años estudiados llevó a que no surgieran nuevas compañías en el sector con cierta capacidad de ensombrecer la posición dominante de la empresa, por lo que esto contribuyó al aumento desmesurado de los precios en el sector, algo que terminó repercutiendo en la inflación. También, en un escenario más competitivo, no sólo los precios hubieran sido inferiores, sino que también la demanda laboral global hubiera sido mayor.

La empresa adquiriente disminuyó las inversiones con respecto a las utilidades percibidas con respecto a la gestión local. A su vez, al haberse extranjerizado la empresa hay una constante demanda de divisas para ser remitidas al exterior, lo cual agrava aún más la falta de las mismas.

Este proceso, en el cual se inscribe el caso estudiado, lleva al país a posibles devaluaciones, merma de reservas o bien al endeudamiento externo en forma recurrente.

Referencias - Bibliografía

Azpiazu, D., Basualdo, E., Arceo, N. y Wainer, A. (2009) *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas 1991-2005*.

Azpiazu, D., Schorr, M. (2010). *Reactivación de la industria argentina, concentración, extranjerización y crecientes desequilibrios comerciales con Brasil*. 128-152. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/190077>.

Basualdo, E., Manzanelli, P. y Calvo, D. (2020). *Los Grupos económicos locales durante el siglo XX y las dos primeras décadas del siglo XXI*. Documento de trabajo N° 26 del Área de Economía y Tecnología. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: FLACSO.

Belini, C. (2007). *La nacionalización de las empresas Bemberg, 1948-1959*.

Chatelet, F. y Mairet, G. (1989). *Historia de las ideologías*. Ediciones Akal.

Diamand, M. (1972). *La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio*. *Desarrollo Económico* Vol. 12 N° 45.

Diamand, M. (1973). *Doctrinas Económicas, desarrollo e independencia*. Paidós.

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2011). *Continuidades y cambios en el desarrollo productivo argentino*.

Fernández Pérez, P. y Lluch, A. (2015). *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España*. https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2017/05/dat/DE_2015_familias_empresarias.pdf.

Gaggero, A. (2015). *Los efectos de la internacionalización y extranjerización de los grandes grupos empresarios argentinos*. https://www.iade.org.ar/system/files/dt74-fuga_de_capitales_vii.pdf.

Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica*. Fondo de cultura económica.

Keynes, J. (1936). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de cultura económica.

Kosacoff, B. (2007). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas*. <http://cdi.mecon.gov.ar/bases/docelec/az1775.pdf>.

Kulfas, M., Porta, F. y Ramos, A. (2002). *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4874/S027508_es.pdf.

Labini, S. (1964). *Oligopolio y progreso técnico*. Colección "libros de economía oikos".

Lanciotti, N. y Lluch, A. (2018) *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XX*. Imago Mundi, Buenos Aires.

Marx, K. (1867). *El Capital*. Siglo XXI Editores.

Müller, A. (Comp.) (2009). *Industria, desarrollo. Ensayos en homenaje a Jorge Schvarzer*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Ediciones Pirámide.

Robinson, J. (1964). *Ensayos sobre análisis económicos*.

Robinson, J. (1993). *Economía de la Competencia Imperfecta*. Palgrave MacMillan

Russo, C. (2008). *Fábrica y localidad. La construcción de la identidad industrial: el caso de la cervecería y maltería Quilmes*. *Revista De Historia De La Industria Y El Desarrollo En América Latina*. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/478>

Sainz, A. (14/04/2006). *Venden la Cervecería Quilmes a un grupo belga-brasileño*. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/economia/venden-la-cervecera-quilmes-a-un-grupo-belga-brasileno-nid797432/>.

Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Alianza Editorial.

Brasileña AmBev completa compra acciones que no poseía de Quinsa. (11/02/2008). *Semana*. <https://www.semana.com/actualidad/noticias/articulo/brasilena-ambev-completa-compra-acciones-poseia-quinsa/57760/>

La cervecera belga AB InBev cierra la compra de SABMiller. (11/11/2015). El País.
https://elpais.com/economia/2015/11/11/actualidad/1447233526_364155.html

Temor por la fusión de Brahma y Antártica. (05/07/1999). La Nación.
<https://www.lanacion.com.ar/economia/temor-por-la-fusion-de-brahma-y-antarctica-nid144657/>.