

DESDE LAS PRIMERAS DÉCADAS DEL SIGLO XX, LA CÚPULA EMPRESARIAL ARGENTINA EXPERIMENTÓ DIVERSOS CAMBIOS, CON ACTORES QUE GANARON O PERDIERON POSICIONES EN FUNCIÓN DE SU DESEMPEÑO, PERO TAMBIÉN DE LOS CICLOS ECONÓMICOS Y LA PRESENCIA DE MULTINACIONALES. EL ESCENARIO ACTUAL SE CARACTERIZA POR LA FRAGMENTACIÓN Y POR EL AISLAMIENTO DE LAS FIRMAS LOCALES.

LA ELITE DEL CAPITALISMO NACIONAL: GRANDES EMPRESAS FAMILIARES Y REDES CORPORATIVAS





por **ANDREA LLUCH**. Investigadora Independiente en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Profesora Titular en la Universidad Nacional de La Pampa. Profesora e integrante del Grupo “Historia y Empresariado” de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes (Colombia). Ha editado varios libros y publicado artículos en revistas internacionales y nacionales, así como capítulos de libros sobre temas vinculados a historia empresarial y económica de la Argentina y América latina en el siglo XX

Introducción

La elite empresarial del capitalismo argentino es y ha sido de base familiar. Si bien la presencia mayoritaria de empresas familiares es un rasgo distintivo de la mayor parte de los países, en el caso argentino habrían operado factores tales como la debilidad del sistema financiero y la ausencia de un mercado de capitales suficientemente desarrollado. Al mismo tiempo, otro factor importante sería la mayor capacidad de la empresa familiar para adaptarse a un contexto macroeconómico e institucional volátil. De todos modos, el grupo de empresas y familias que conforman la elite económica nacional sufrió un fuerte recambio en el largo plazo, y se propone que, además, su cohesión ha sido muy cambiante.

Esta contribución condensa dos líneas de investigación. Por un lado, sobre las principales características y dinámicas de la cúpula de empresas familiares argentinas en el largo plazo. Esta síntesis deriva del primer análisis que se propuso la tarea de identificar, caracterizar y analizar los mayores negocios controlados por familias desde finales del siglo XIX hasta la actualidad, esfuerzo desarrollado en colaboración con la Dra. María Inés Barbero (Universidad de Buenos Aires). Por el otro, la discusión se complementa con los resultados de un estudio desarrollado con la Dra. Erica Salvaj (Universidad del Desarrollo, Chile), sobre los directorios interrelacionados entre las grandes empresas de la Argentina en el largo plazo (1901-2000). Agradezco a ambas su generosidad para poder difundir nuestras conclusiones en esta contribución.

Las empresas familiares dentro de la cúpula empresarial argentina

Durante la primera globalización (1870-1914) la Argentina experimentó una acelerada expansión económica, basada en su integración al mercado mundial como exportadora de materias primas y alimentos. Con el estallido de la Primera Guerra Mundial y, sobre todo, tras la crisis de 1929, el país debió adaptarse a una nueva etapa en la que el crecimiento dependería más del desempeño de la industria destinada al mercado interno. En cuanto a las grandes empresas de propiedad y control familiar, estas convivieron siempre con las grandes empresas extranjeras. Desde los años veinte, pero en particular entre 1930 y 1945, y si bien se mantuvieron operando en actividades tradicionales (explotación de recursos naturales, exportación de productos primarios e infraestructura y servicios), incrementaron su presencia en actividades industriales.

Es más, al mirarse el perfil de las mayores empresas familiares

Lo más novedoso en 1980 fue la consolidación de empresas familiares asociadas con nuevos grupos económicos que tuvieron una alta expansión en los setenta.



en los años cuarenta se observa cierta continuidad con el período prebélico en términos de actores, destacándose el hecho de que hasta 1944 la casi totalidad de las empresas individuales que figuraban entre las de mayores capitales integrados habían sido fundadas antes de 1914 por inmigrantes de diversos orígenes. Muchas de estas empresas habían atravesado ya cambios generacionales y lograron adaptarse a los cambios experimentados por la economía en el período de entreguerras y durante el peronismo.

Sin embargo, durante el período 1956-1974, cuando tuvo lugar la segunda fase del proceso de sustitución de importaciones en la que se impulsó el desarrollo de nuevas ramas manufactureras, se produjo un fuerte recambio de actores empresariales. Frente al avance de las empresas extranjeras, hubo un retroceso de las empresas familiares y en general de las empresas nacionales. Estos datos permiten afirmar que, en esta fase, el capitalismo argentino pasó de un fuerte componente nacional y familiar du-

rante los años cincuenta a un nuevo y segundo ciclo de predominio de las multinacionales (principalmente estadounidenses). Desde mediados de la década de 1970 se inició en la Argentina un nuevo período de transformaciones institucionales que implicaron la progresiva apertura y desregulación de la economía. Desde ya, este proceso no fue lineal, sino que experimentó marchas y contramarchas. En este contexto, las empresas familiares –en su conjunto– fortalecieron nuevamente su posición en el ranking top-100 frente a las empresas extranjeras y a las nacionales no-familiares tanto en 1980 como en 1990. Lo más novedoso en 1980 fue la consolidación de empresas familiares asociadas con nuevos grupos económicos que tuvieron una alta expansión en los setenta. Algunos de ellos ya estaban representados en rankings previos, como Techint o Fortabat. Nuestro análisis también refleja que en estos años se consolidaron o se incorporaron a la elite de las grandes empresas familiares aquellas con capacidad de beneficiarse con distintos planes de



promoción, con la intensa actividad del Estado como comprador-contratista y con el acceso a crédito externo.

Los procesos de reforma de los años noventa y la posterior crisis del 2001 impactaron otra vez en la cúpula empresarial familiar, en una dinámica inversa –nuevamente– a la observada en los años previos. Lo más notorio y relevante fue un fuerte proceso de extranjerización. En el ranking de las empresas por mayores ventas en el año 2004, se destaca, en primer lugar, el impacto del proceso de privatizaciones y la masiva llegada de inversión extranjera directa, y, en segundo término, la venta de varias compañías familiares.

No obstante ello, la experiencia de las grandes empresas familiares en los noventa no fue unívoca ni homogénea. Por un lado, las empresas familiares que se fortalecieron fueron aquellas que, aun en un marco previo de economía cerrada y subsidiada, habían logrado construir capacidades competitivas, diversificar sus inversiones y/o internacionalizar sus actividades. En estos casos, las empresas vivieron procesos de reestructuración interna y desplegaron una conducta activa en la búsqueda de oportunidades de negocios. Por el otro, y para otro grupo de empresas familiares, esta fue una fase de retos, crisis y ajustes. Algunas firmas vivieron tiempos de incertidumbres y graves problemas financieros. Por ejemplo, para Mastellone, la presencia de multinacionales en el mercado implicó la necesidad de introducir cambios estratégicos. Un fenómeno correlativo fue la gradual desaparición de empresas históricas que fueron adquiridas por firmas extranjeras. Estas operaciones se dieron durante todos los años noventa y después de la crisis del 2001. Las primeras ventas de magnitud fueron las de las dos principales firmas alimentarias del país, Terrabusi (1994) y Bagley (1994), a las multinacionales Nabisco y Danone, respectivamente.

La crisis del año 2001 generó nuevos desafíos y problemas para las empresas locales, con un nuevo proceso de reajustes, transferencias y ventas, lo que también abrió la entrada a nuevos actores con una trayectoria explosiva de crecimiento (ya que el origen de algunas de estas empresas es centenario), siendo un tema que profundiza en este dossier Martín Schorr. Cabe indicar que si bien durante el período post-convertibilidad (2005-2010) la extranjerización de la cúpula empresarial argentina se consolidó, la elite de las empresas familiares se mantuvo. La continuidad de las grandes empresas familiares en este período se sustenta en la constatación de que los cambios de posición de las empresas en el ranking son relativos, asociados a sus niveles de facturación y no necesariamente a procesos de desaparición-ventas-quebras, con la excepción del caso de Loma Negra, vendida en el año 2005 a la empresa brasileña Camargo Correa. A su vez, la desaparición de empresas familiares centenarias consolidó el espacio de nuevos protagonistas que se posicionaron en estos años como referentes del nuevo capitalismo familiar argentino.

Cabe indicar que si bien durante el período post-convertibilidad (2005-2010) la extranjerización de la cúpula empresarial argentina se consolidó, la elite de las empresas familiares se mantuvo.

La perdurabilidad del gran empresariado familiar en el largo plazo

¿Cómo explicar la perdurabilidad o no de las empresas familiares, en particular su sostenibilidad dentro de la cúpula empresarial argentina? Como vimos, en términos generales, estas ganaron y perdieron posiciones como producto de los ciclos de expansión y contracción de la inversión extranjera directa, que afectaron además al conjunto de las empresas nacionales. Las empresas familiares se fortalecieron dentro de la elite empresarial en las fases de declinación relativa de la inversión extranjera, producto de las nacionalizaciones o del retiro de multinacionales, y se debilitaron en los ciclos de auge de la inversión externa, por efecto de políticas de atracción a los capitales extranjeros (décadas de 1960

Los procesos de reforma de los años noventa y la posterior crisis del 2001 impactaron otra vez en la cúpula empresarial familiar, en una dinámica inversa –nuevamente– a la observada en los años previos. Lo más notorio y relevante fue un fuerte proceso de extranjerización.

y de 1990) o de coyunturas críticas que provocaron la enajenación de muchas empresas nacionales (años sesenta y 1994-2005). En contrapartida, hubo etapas (1945-58; 1970-90) en las que los regímenes de promoción y las compras y contrataciones por parte del Estado contribuyeron al fortalecimiento de las grandes empresas nacionales (entre ellas las familiares) y sobre todo de los grupos económicos (en el período 1970-90).

La supervivencia de las firmas nacionales, y dentro de ellas de las familiares, se vio también muy afectada por la volatilidad del contexto macroeconómico, sometido a fuertes variaciones en las políticas económicas, a crisis recurrentes, a programas de ajuste y a devaluaciones, que impactaron en forma directa en la performance de las empresas, aunque de manera heterogénea a nivel de sectores y firmas. Dichos desequilibrios se acentuaron

desde mediados del siglo XX, y alcanzaron su clímax con la crisis de 2001-2002, que llevó a la posterior venta de algunas de las firmas más longevas del capitalismo local. De hecho, el impacto de ventas y fusiones entre mediados de los noventa y 2006 es un factor central para explicar la desaparición (y ya no la pérdida de importancia relativa) en los últimos rankings de grandes actores corporativos bajo control familiar. Y si bien detectamos por primera vez el impacto de un proceso de extranjerización en los años sesenta, la magnitud que alcanzó este fenómeno en estos últimos años fue mayor. No obstante, como contracara, también se constata el surgimiento de nuevos actores.

Las ventas de empresas familiares obedecieron a distintas razones. La información cualitativa disponible sobre algunas de las firmas permite comprobar en qué medida su ciclo de vida explica, además de los factores de contexto, su desaparición de la cúpula empresarial (o del mercado). Algunas de las compañías vendidas en las dos últimas décadas, al igual que otras enajenadas en momentos previos, se encontraban en procesos de transición generacional difíciles, en la tercera o cuarta generación, e incluso en la quinta. Así, características intrínsecas de la empresa familiar también explican algunos de los fracasos en el caso argentino.

De todos modos, la investigación que desarrollamos con María Inés Barbero permitió señalar un rasgo menos destacado y referido a que una porción significativa de las empresas familiares logró expandirse aun en condiciones difíciles, y muchas de ellas sobrevivieron exitosamente a lo largo de varias generaciones. La diversificación resultó una estrategia adecuada para mantenerse y crecer en el turbulento mercado argentino, siempre que no alcanzara niveles inmanejables. La internacionalización, a la que diversas firmas apostaron desde fines de los setenta, fue una segunda vía para continuar creciendo y a la vez ir independizándose de las condiciones macroeconómicas locales. Una estrategia financiera prudente, con niveles de endeudamiento manejables, también contribuyó a superar con éxito los momentos más críticos. Y, por supuesto, la capacidad para gestionar sin conflictos la sucesión y la gradual profesionalización de la gestión (dentro o fuera de la familia) fueron condiciones inexorables para alcanzar una performance exitosa.

La red corporativa de las grandes empresas argentinas: de la cohesión a la implosión

Un tema que se solapa con el rol de las grandes empresas familiares es el de la cohesión de la elite argentina. El tema sigue siendo objeto de discusión. Los primeros trabajos específicos se publicaron a fines de los años sesenta, en el marco de los debates sobre la capacidad del empresariado argentino para liderar un proceso de desarrollo sostenido. Una línea interpretativa, inaugurada por los trabajos de Imaz, planteó desde entonces la imagen de la segmentación del empresariado argentino. Esta mirada ha sido retomada con fuerza luego en otras obras, ya sea en lo referente a su composición y cohesión interna del empresariado como en lo concerniente a su representación a través de asociaciones. Una segunda línea de interpretación llega en cambio a conclusiones opuestas, sosteniendo que al menos en el sector del gran empresariado existía una identidad de intereses y una acción colectiva común que le permitía ejercer un fuerte poder de presión sobre el Estado.

¿Pueden aportarse nuevas evidencias a este debate? Usando datos de las 100 empresas no financieras y los 25 bancos más grandes de la Argentina para los años 1901, 1914, 1923, 1937, 1944, 1954, 1970, 1990 y 2000, con mi colega Erica Salvaj hemos analizado los cambios en los directorios interrelacionados, es decir cuando dos o más empresas están conectadas por un director común. El estudio de directorios interrelacionados permite analizar las relaciones entre ellos e identificar a los actores clave de estas estructuras, así como también detectar una serie de rasgos que habrían caracterizado al entramado organizativo y relacional de las principales empresas y grupos de la Argentina (familiares o no, nacionales o extranjeros).

Sin poder aquí entrar en detalles, encontramos que las redes corporativas construidas por las empresas más grandes de la Argentina nunca alcanzaron una estructura muy cohesiva y que, desde mediados del siglo XX, progresivamente perdieron la unidad que habían mostrado en períodos anteriores. Durante el período 1901-2000 se produjo así una evolución hacia redes altamente fragmentadas, descoordinadas y con escasa colaboración. Sin embargo, otro hallazgo es que hasta finales de la Segunda Guerra Mundial las redes corporativas fueron relativamente estables y cohesivas. Pero para el año 2000 constatamos la total desaparición de una elite empresarial (y social) en el núcleo de la red corporativa, lo que contribuye a proponer una imagen de fragmentación del mundo corporativo argentino a inicios del siglo XXI.

Y al igual que lo que presentamos para el caso de las empresas familiares, un factor de peso en las transformaciones de la red ha sido la reconfiguración de los modelos de desarrollo y la



Un fenómeno correlativo fue la gradual desaparición de empresas históricas que fueron adquiridas por firmas extranjeras. Estas operaciones se dieron durante todos los años noventa y después de la crisis del 2001. Las primeras ventas de magnitud fueron las de las dos principales firmas alimentarias del país, Terrabusi (1994) y Bagley (1994), a las multinacionales Nabisco y Danone, respectivamente.

importancia cambiante de las empresas multinacionales entre las más grandes empresas de la Argentina. Podría plantearse así que el modelo de desarrollo hacia afuera fomentó alianzas altamente interactivas y resistentes entre capitales locales (la mayoría de ellos de origen familiar) y extranjeros que persistieron después de la Gran Depresión. De hecho, estas alianzas mostraron mayor continuidad de la que generalmente se reconoce en la literatura puesto que solo desaparecieron durante los últimos años de la década de 1950 y durante los sesenta, cuando las multinacionales se convirtieron en los actores centrales de la economía argentina. Como resultado, la red corporativa se reestructuró completamente, pero esta vez incrementando la fragmentación y el aislamiento de las grandes empresas argentinas. Y ya para fines del siglo XX, postulamos con Erica Salvaj que la red corporativa había perdido completamente su valor como posible recurso estratégico colectivo.

Palabras finales

La perspectiva de largo plazo y el estudio de la relación entre las firmas y su entorno revelan que las dinámicas analizadas han respondido tanto a rasgos intrínsecos de las compañías como a las particularidades de un contexto complejo y volátil, conviviendo así factores endógenos y exógenos en el desarrollo del capitalismo familiar argentino y en la naturaleza cambiante de los directorios cruzados. En este último proceso de deconstrucción social, las crisis externas fueron tan importantes como las fuerzas endógenas operando al interior de la elite corporativa. Y un factor de peso que apareció en las dos investigaciones fueron los cambios en la estructura de propiedad del capitalismo local, y en particular, las interacciones entre los intereses empresariales locales y las empresas multinacionales, un tema clásico en el debate sobre el desarrollo económico de América latina.